

# FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

“CONTROL DE INVENTARIOS EN LAS  
EMPRESAS DE ABARROTES DEL MERCADO DE  
PRODUCTORES, SANTA ANITA, 2021”

Tesis para optar el título profesional de:

CONTADORA PÚBLICA

**Autores:**

Naysha Esther Anselmo Pillaca  
Claudia Alexandra Huarcaya Quispe

**Asesor:**

Mg. María Rodríguez Reynoso

Lima - Perú

2021



## DEDICATORIA

Este proyecto de investigación lo dedicamos, en primer lugar, a Dios por permitirnos llegar a este momento importante en nuestra formación profesional, dándonos las fortalezas para seguir adelante.

A nuestros padres y familiares, por ser los pilares más importantes, mostrándonos sus apoyó de manera incondicional, y habernos formados con buenos sentimientos, hábitos y valores, dándonos aliento en los momentos más difíciles.

A nuestros profesores, que nos supieron guiar y aconsejar durante estos largos años académicos ofreciéndonos sus conocimientos, experiencia y sobre todo confianza.

## AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por darnos protección durante todo nuestro camino y las fuerzas necesarias para superar cada obstáculo que se presentaba.

A nuestros profesores, por su valioso asesoramiento que nos brindaron cada uno de ellos en años académicos

A nuestros compañeros, por demostrarnos su amistad y apoyo en estos años de convivencia académica.

## Tabla de contenidos

DEDICATORIA .....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
ÍNDICE DE TABLAS.....	5
ÍNDICE DE FIGURAS .....	6
RESUMEN.....	7
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....	8
1.1 Realidad problemática .....	8
1.2 Formulación del problema .....	28
1.3 Objetivos.....	29
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA .....	30
2.1 Tipo de Investigación.....	30
2.2 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos .....	34
2.3 Procedimiento .....	34
2.4 Aspectos Éticos .....	37
2.5 Operacionalización de Variables .....	39
CAPÍTULO III. RESULTADO .....	41
3.1 Análisis Documental .....	41
3.2 Encuesta .....	43
3.3 Observación .....	51
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES .....	53
4.1 Limitaciones.....	53
4.2 Discusión de Resultados .....	53
4.3 Conclusiones.....	56
Referencias .....	58
ANEXOS .....	61

## ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1.....</i>	<i>31</i>
<i>Cantidad de Puestos de Mercado de Productores, de Santa Anita, 2021.....</i>	<i>31</i>
<i>Tabla 2.....</i>	<i>33</i>
<i>Cuadro de Nivel de Confianza .....</i>	<i>33</i>
<i>Tabla 3.....</i>	<i>36</i>
<i>Valor de coeficiente Alfa de Cronbach.....</i>	<i>36</i>
<i>Tabla 4.....</i>	<i>36</i>
<i>Resumen de Procesamiento de Casos .....</i>	<i>37</i>
<i>Tabla 5.....</i>	<i>37</i>
<i>Estadísticas de fiabilidad .....</i>	<i>37</i>
<i>Tabla 6.....</i>	<i>37</i>
<i>Aspectos Éticos .....</i>	<i>37</i>
<i>Tabla 7.....</i>	<i>39</i>
<i>Variables, Dimensiones e Indicadores .....</i>	<i>39</i>
<i>Tabla 8.....</i>	<i>43</i>
<i>¿Cuál es la frecuencia con que realiza sus compras o pedidos? .....</i>	<i>43</i>
<i>Tabla 9.....</i>	<i>44</i>
<i>¿Realiza inventario de mercadería? .....</i>	<i>44</i>
<i>Tabla 10.....</i>	<i>45</i>
<i>¿Existe una persona encargada del control de los inventarios?.....</i>	<i>45</i>
<i>Tabla 11.....</i>	<i>46</i>
<i>¿Utiliza un sistema (software) para el control de inventarios? .....</i>	<i>46</i>
<i>Tabla 12.....</i>	<i>47</i>
<i>¿La persona encargada de almacén tiene conocimiento en inventario? .....</i>	<i>47</i>
<i>Tabla 13.....</i>	<i>48</i>
<i>¿Qué hace con los productos que están a punto de vencer?.....</i>	<i>48</i>
<i>Tabla 14.....</i>	<i>49</i>
<i>¿Qué porcentaje de mercadería vende a diario? .....</i>	<i>49</i>
<i>Tabla 15.....</i>	<i>50</i>
<i>¿Qué porcentaje de productos faltantes llega en su mercadería? .....</i>	<i>50</i>
<i>Tabla 16.....</i>	<i>51</i>
<i>¿Qué porcentaje de productos fallados llega en su mercadería? .....</i>	<i>51</i>

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.....</b>	<b>31</b>
<i>Estructura de Diseño Descriptiva-Simple .....</i>	<i>31</i>
<b>Figura 2.....</b>	<b>32</b>
<i>Fórmula de Muestreo Estratificado .....</i>	<i>32</i>
<b>Figura 3.....</b>	<b>43</b>
<i>¿Cuál es la frecuencia con que realiza sus compras o pedidos? .....</i>	<i>43</i>
<b>Figura 4.....</b>	<b>44</b>
<i>¿Realiza inventario de mercadería? .....</i>	<i>44</i>
<b>Figura 5.....</b>	<b>45</b>
<i>¿Existe una persona encargada del control de los inventarios?.....</i>	<i>45</i>
<b>Figura 6.....</b>	<b>46</b>
<i>¿Utiliza un sistema (software) para el control de inventarios? .....</i>	<i>46</i>
<b>Figura 7.....</b>	<b>47</b>
<i>¿La persona encargada de almacén tiene conocimiento en inventario? .....</i>	<i>47</i>
<b>Figura 8.....</b>	<b>48</b>
<i>¿Qué hace con los productos que están a punto de vencer?.....</i>	<i>48</i>
<b>Figura 9.....</b>	<b>49</b>
<i>¿Qué porcentaje de mercadería vende a diario? .....</i>	<i>49</i>
<b>Figura 10.....</b>	<b>50</b>
<i>¿Qué porcentaje de productos faltantes llega en su mercadería? .....</i>	<i>50</i>
<b>Figura 11.....</b>	<b>51</b>
<i>¿Qué porcentaje de productos fallados llega en su mercadería? .....</i>	<i>51</i>

## RESUMEN

El estudio se enfoca en describir sobre la problemática que poseen las microempresas y pequeñas empresas, que se dedican a la actividad del comercio de abarrotes. Dichos negocios carecen de un adecuado control de inventario, originando problemas para alcanzar los objetivos económicos. Ante esta situación, los microempresarios se encuentran en la necesidad de buscar alternativas de solución para mejorar los procesos, que son determinantes para un funcionamiento eficiente de las empresas en este sector.

La investigación la iniciamos definiendo el concepto de control de inventario, dividiéndola en dimensiones que posteriormente nos ayudaron a realizar y a medir la evaluación de los procesos que están directamente conectados en la actividad.

Esta investigación es de enfoque cualitativo, descriptivo porque se mostrará lo observado durante el trabajo de campo. Utilizando 3 técnicas que fueron; Documental, encuesta y observación, logrando en la segunda técnica la validación y confiabilidad de los instrumentos, a través del coeficiente de Alfa de Cronbach y el juicio de tres expertos de variable estudiada.

El presente trabajo describe la importancia de cómo llevar un adecuado control de inventario y tener un mejor manejo de la mercadería. Las empresas deben considerar tener un óptimo control sobre sus almacenes y realizar un correcto inventario para lograr satisfacer las diversas necesidades de sus clientes y aumentar su rentabilidad.

**Palabras claves:** control de inventarios, empresas comerciales, tipo de abastecimiento, sistema de conteo de inventario y métodos de valuación de inventarios

## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1 Realidad problemática

A nivel mundial, el sector comercial, juega un papel importante para la economía de los países en desarrollo. En la actualidad algunas de las empresas que pertenecen a este rubro han desaparecido debido a las pérdidas de existencias, se debe fundamentalmente en como realizan el control de sus inventarios, puesto que en todas las empresas a nivel de todo el mundo, no se han fijado en políticas ni procedimientos (Vidal, Londoño, Contreras, 2004, p.36).

Frente al tema, Montero (2009) afirma que la “mayoría de las empresas cometen errores y tienden a tener grandes cantidades de materia prima y/o existencias que necesitan, cuando las demandas son inciertas”, el cual origina pérdidas de productos en los almacenes afectando la rentabilidad.

En América encontramos distintos problemas relacionados al control de inventarios, conforme avanza la modernización se determinaron cambios. López, Gómez y Acevedo (2012) explica que, en Cuba, las empresas de La Habana, tuvieron que clasificar en tres sectores: servicio, comerciales y de producción, con la finalidad de observar los problemas como la falta de disponibilidad, la inestabilidad de suministros, la baja rotación de inventarios, los deficientes estudios de demanda y productos obsoletos, de acuerdo a la perspectiva de cada tipo de empresa. Asimismo, en México calcularon que el 70% de los negocios en el país no superan los cinco años de actividad, por bajas de ventas o un inadecuado control de inventarios, de acuerdo con las cifras del Instituto Nacional de Geología y Estadística (INEGI).

En nuestro país encontramos grandes cantidades de empresas de abarrotes que son en su mayoría MYPES, dedicadas a la venta por mayor y menor. Los comerciantes encuentran dificultades por no llevar un apropiado control de inventarios, generando una baja productividad, debido a los cambios constantes de los precios por el sector económico en el país. Originando la baja de ingresos y en consecuencia el quiebre total o un cierre temporal de los negocios. En la actualidad se aprecia esta problemática en los negociantes del Mercado de Productores, Santa Anita.

En el presente trabajo se tomó como guía la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 2, el cual explica sobre los inventarios y su finalidad es dar a conocer la importancia de un adecuado manejo de la mercadería en diferentes rubros de negocios. Dicha norma



describe el tratamiento y comportamiento de las existencias, el mismo que será reconocido como activo para luego ser diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos.

### **1.1.1 Antecedentes**

#### **NACIONAL**

Mitacc, A. (2017) de la Universidad César Vallejo, en su tesis para optar el grado de Licenciado de Contabilidad, *“Control de Inventario y su relación con la Rentabilidad de las empresas Distribuidoras de Abarrotes al por mayor, Distrito del Callao 2017*, nos dice; El objetivo general de la tesis es determinar la relación del control de inventario con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarros al por mayor, distrito del Callao 2017. Y respectivamente los objetivos específicos son determinar la relación que existe entre control con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarros al por mayor, distrito del Callao 2017. Y determinar la relación que existe entre las mercaderías con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarros al por mayor, distrito del Callao 2017.

Los autores concluyeron que si las empresas tienen un óptimo control de inventario e identifican las mercaderías que están por vencer, se estaría disminuyendo las mermas generadas. Asimismo, aplicando la estrategia para mejorar su entrada y salida de mercadería, con el fin de que todos los productos salgan al mercado para conseguir un mejor margen de ganancia.

Toro, D, (2017) de la Universidad Católica Los Ángeles de la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas, Piura, Perú en su tesis *“Caracterización de control interno en los inventarios de las MYPES del rubro venta de abarros del Perú: Caso rubro venta de abarros comercial Lozada del Distrito de Bellavista -Sullana y propuesta de mejora 2017”*, tiene como objetivo general determinar y describir las principales características del control interno de los inventarios de las MYPES del rubro ventas de abarros del Perú y Comercial Lozada, del distrito de Bellavista Sullana, y hacer una propuesta de mejora 2017. Su objetivo específico es describir las características del control interno de los inventarios de las MYPES del rubro ventas de abarros Bellavista-Sullana 2017, describir las características del control interno en los inventarios del rubro venta de abarros de Comercial Lozada del distrito Bellavista-Sullana 2017 y hacer una propuesta de mejora de

control interno en los inventarios de la empresa comercial Lozada del distrito de Bellavista-Sullana 2017.

Los autores concluyeron que al tener un incorrecto control de los inventarios en la empresa de abarrotes Comercial Lozada surgen los siguientes problemas: No tiene control de entradas y salidas de sus mercaderías originando faltantes diariamente, que a su vez afecta económicamente a la empresa. Asimismo, al llevar un control del inventario a través de sus boletas de ventas, desconocen la cantidad exacta de faltante debido que sus clientes (consumidores finales) se rehúsan a recibir la emisión de los comprobantes, además el empresario es el único encargado del almacén tanto en la verificación y recepción de la mercadería. Dicha investigación describe la deficiencia del control de inventario de la empresa y proponen la elaboración de un manual de funciones para un mejor manejo del almacén y la contratación de una persona con conocimiento en Kardex, para que lo pueda aplicar utilizando el método PEPS para un adecuado manejo de la mercadería.

Jiménez & Tapullima, J (2016) de la Universidad Peruana Unión de la Escuela profesional de contabilidad en Tarapoto, Perú, en su tesis “*Propuesta de un sistema de control de inventarios, en la empresa proveedora de alimentos Bellavista SRL, 2016*”, tiene un objetivo general que es proponer el sistema de control de inventarios en la empresa proveedora de alimentos Bellavista, año 2016. Y además tiene objetivos específicos que es describir el sistema de control de inventarios en la empresa proveedora, analizar la estructura organizacional, los procedimientos, el personal y la supervisión o vigilancia del sistema de control de inventarios y proponer una estructura organizacional, los procedimientos, el personal y la supervisión o vigilancia del sistema de control de inventarios de la empresa proveedora de alimentos Bellavista SRL, año 2016.

Los autores concluyeron, proponiendo un adecuado sistema de inventario puesto encontraron falencias en el proceso. Este sistema que proponen tiene cuatro elementos; Estructura organizacional, dentro de esta proponen misión, sus valores éticos y la estructura orgánica ; En la planificación se propuso la realización de pedido por anticipado y solicitando las cotizaciones respectivas para la evaluación de los precios; El personal el cual proponen tener un encargado que realizar los movimientos de inventarios y verificación de la salida de mercadería tanto del almacén como en la venta al consumidor final, asimismo

hacer el usos del Kardex y la emisión de comprobantes de pago , el cual ayudara de manera detallada los datos más relevantes para identificar la mercadería

Rodríguez, J & Lagareta, G, (2018). “*Gestión de inventarios para reducir los costos del almacén de Manpower Perú EIRL*”. INGNOFIS. Volumen 4 número 1 enero -junio 2018, página 15 al 27 de la Universidad César Vallejo, en su investigación científica que tiene como objetivo general establecer los elementos del modelo de gestión de inventarios para reducir los costos del almacén de una empresa dedicada a la venta productos de ferretería separada en tres familias (pintura, triplay y limpieza), y los objetivos específicos de dicha investigación es; Diagnosticar la situación de los costos de inventario en el almacén de la empresa, pronosticar los costos de inventario, definir un modelo de gestión de inventario través de análisis de los modelos matemáticos y evaluar la efectividad del modelo de gestión de inventario en el almacén de la empresa.

Los investigadores concluyeron que utilizando la clasificación ABC por familia de los artículos del inventario tendría una menor inversión respecto al almacenaje, además mediante la aplicación de una regresión lineal pudieron pronosticar la demanda del año 2017, utilizando datos del 2016, el cual ayudará a establecer un cálculo óptimo de los pedidos anuales.

Mesones, A & Roca E, (2011). “*Factores que limitan el crecimiento de la micro y pequeños empresa en el Perú*”. En la revista CENTRUM católica, número 22, p. 70 al 80, nos dice: Que la investigación tiene un enfoque cualitativo y un objetivo general que es identificar los factores que limitan el crecimiento y desarrollo de las microempresas y pequeñas empresas en el Perú, el cual comprende de 60 casos estudiados.

La investigación concluyó con la identificación de los cinco factores: administrativo, operativos, estratégicos, externos y personales, los cuales limitan la consolidación y el crecimiento de los empresarios de las MYPES. Dentro de estos, los factores identificados limitan el crecimiento de las MYPES relacionadas con el mercadeo, establecimiento de precios, control de producción y control de inventario. En este último problema se observó que los empresarios poseen un conocimiento muy básico; y lo llevan manualmente, generando un mayor costo, por el tiempo invertido en el registro de sus entradas y salidas,

el cual conlleva a uno de los puntos críticos para el desarrollo de las MYPES, impulsando el mejoramiento de sus capacidades en relación con la gestión operativa y gestión logística.

#### INTERNACIONAL

Orellana, R, (2015), de la Universidad Rafael Landívar de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Licenciatura en Administración de Empresas en Jutiapa, Guatemala en su tesis “*Administración de inventario en las Distribuidoras de Productos de Consumo masivo en el Municipio de Asunción mita Jutiapa, 2015*”, nos dice: Que el objetivo general es determinar cómo se lleva a cabo la administración de inventarios en las distribuidoras de productos de consumo masivo ubicadas en el municipio de Asunción Mita, Jutiapa. Y en sus objetivos específico se basa en identificar las actividades para el control de inventarios que llevan a cabo las distribuidoras, para el manejo de sus productos e identificar los métodos de valuación de inventario que las distribuidoras utilizan para la valoración de las existencias y cómo identificar los aspectos que las distribuidoras toman en cuenta al momento de determinar la cantidad económica de pedido.

El autor concluye que, de acuerdo con su resultado de su investigación, que las distribuidoras de productos de consumo masivo del municipio de Asunción Mita, Jutiapa, actualmente no tienen un adecuado control de inventarios pese a que realizan algunas actividades tales como: conteo físico, almacenamiento de los inventarios y manteniendo niveles altos de inventario en algunos productos. Además, el conteo y registro de sus inventarios lo realizan por medio del conteo mental y unos pocos escritos por parte de los propietarios que trabajan empíricamente en esta organización; estableciendo que no cuentan con un inventario histórico. Y determinaron que las distribuidoras en su mayoría desconocen los costos por mantener, puesto que tienen demasiado inventario en bodega y/o almacén por tener estos productos dañado, vencido o faltante en sus inventarios, ocasionando que los clientes devuelvan los productos por estos inconvenientes, porque los propietarios realizan un bajo control de este tipo de mercadería, originándole pérdida que afectan a sus ingresos y su crecimiento como empresa.

Escobar, et al. (2017). “*Gestión de Inventarios para distribuidores de productos perecederos*” de la Revista de los Científicos. Barranquilla, Colombia, presenta: Como objetivo general determinar una política de administración de inventarios de productos perecederos para empresas comercializadoras de pescado y como objetivo específico es encontrar la política de inventario con stock de seguridad para un modelo probabilístico que maximice la utilidad diaria proyectada, considerando que los productos son perecederos, por lo tanto, solo pueden estar almacenados por un máximo número de días.

Los autores sintetizaron que la metodología propuesta, basada en la simulación de Montecarlo, ha sido evaluada con información real obtenida de una compañía comercializadora de pescado representativa de este sector. Según sus experimentos realizados muestran que la metodología propuesta, proporciona información que ayuda en el proceso de toma de decisiones táctica-operativa, eliminando las conjeturas y pensamientos intuitivos tras la implementación de técnicas y herramientas analíticas en el proceso del soporte a la toma de decisiones de inventario.

Loja J, (2015), de la Universidad Politécnica Salesiana en Cuenca, Ecuador, indicaron en su tesis “*Propuesta de un Sistema de Gestión de Inventarios para la Empresa FEMARPE CIA.LTDA*”, Su objetivo general es identificar los niveles de inventarios de la empresa FEMARPE CIA. LTDA y como objetivo específico es determinar la mejor opción para llevar a cabo una actividad, considerando los factores del tiempo, esfuerzo y dinero

Los autores concluyeron que la empresa FEMARPE, ha progresado en base a la experiencia de sus propietarios pero no tiene ningún tipo de funcionamiento en la parte administrativa, es decir no utilizan un inventario físico verídico ni con una base de datos del inventario y eso ocasiona que los empleados no cuenten con la información necesaria del almacén para la producción; llevan un control inadecuado de las entradas y salidas de las mercaderías y con el modelo de inventario propuesto por los autores basado en el método de las 5S japonesa, se puede romper con los viejos procedimientos y llevar a cabo un mejor control y cultura de inventario y un mejor manejo de la mercadería.

Roca, (2017). “*Inventarios y el costo de producción en las empresas industriales del Ecuador*” de la Revista científico - educacional de la provincia Granma. Vol.13 No.4,

octubre-diciembre, plantea: Que los inventarios en las empresas industriales se realizan en diferentes áreas, como en materia prima, producto en proceso y suministro. Ellos consideran que las existencias es la parte más representativa de sus activos, por ese motivo debe contar con un tratamiento contable adecuado, para dicha valuación debe elegirse el mejor método y que no afecte los resultados en la rentabilidad; el artículo tiene como objetivo aportar elementos de juicio que ayuden a los profesionales a aclarar los múltiples y diferentes conceptos de la teoría general de costo para la valoración de los productos.

El autor del artículo concluyo que los inventarios requieren un adecuado manejo de conocimiento de sistema de inventario y un sistema de costeo teniendo siempre en cuenta el cumplimiento de distintas normativas contables en materia costos e inventario.

Garrido, I; Cejas, M, (2017). “*La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas*” señala que las Pymes en la actualidad representan un porcentaje económico y financiero de la economía de los países latinoamericanos, en Ecuador este sector simboliza un 40% de su economía, tomando como objetivo general el análisis de efectividad de la gestión de inventarios a través de modelos matemáticos que identifican los costos inherentes. El producto que se comercializa en las Pymes del Cantón Riobamba Ecuador, ellos alegan que el inventario es el mayor activo que tiene una empresa y como consecuencia, los costos generados por inventarios representan uno de los mayores rubros que se reflejan en el estado de resultados, dando lugar a su objetivo específico que es describir los modelos de gestión de inventarios como soportes administrativos en los procesos de planificación, dirección, control y evaluación, llegando a la conclusión de que el análisis realizado pudieron detectar que los principales problemas de la gestión de inventarios, apuntan al manejo empírico de los abastecimientos, control adecuado de los pedidos y determinación de los inventarios de seguridad (stock) para satisfacer las distintas necesidades de sus clientes y generar más ingresos.

### **1.1.2 Bases Teóricas**

#### **1.1.2.1. Norma Internacional de Contabilidad**

Frente al tema Abanto, M. (2015) explica que en el Perú no ha tenido normas contables propias, por lo que la profesión contable ha adoptado las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) como fuente de normativa contable, siendo su aplicación requerida desde 1994 por medio del consejo normativo de contabilidad.

En la presente investigación, estudiaremos los párrafos de la (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios").

Su objetivo es establecer el tratamiento contable adecuado para los inventarios. Es un tema básico y fundamental en la contabilidad, lo siguiente:

- Determinación del costo.
- Posterior reconocimiento como gasto.
- Castigos para llevar al valor neto de realización.
- Fórmulas de costeo para asignar los costos a los inventarios.

El alcance de esta norma no se aplica en lo siguiente:

- Trabajos en curso originados por los contratos de construcción.
- Instrumentos financieros.
- Los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección.

Párrafo 6 (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios") especifica:

#### *Inventario son activos*

- a) Activos que se mantienen para su venta en el curso ordinario de la operación.
- b) Activos que se hallan en proceso de producción para efectos de dicha venta.
- c) Activos que se encuentran en forma de materiales o suministros que serán consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.

Párrafo 7 y 8 (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios") explica a continuación los conceptos de:

*Valor neto de realización.* Es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

*Valor razonable.* Es el precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes de mercado en la fecha de la medición. (Véase la NIIF 13 *Medición del Valor Razonable*).

Párrafo 9 (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios") especifica que los inventarios deben ser medidos al costo o al valor neto de realización, lo que resulte menor.

Párrafo 10 y 11 (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios") explica:  
Los costos de los inventarios

1. Costo de compra.
  - Valor de adquisición
  - Derechos de importación y otros impuestos no recuperables
  - Costos de transporte y almacenamiento atribuibles a la adquisición. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.
2. Costos de transformación, está directamente relacionado con las unidades producidas
  - Mano de obra directa.
  - Costos indirectos de fabricación asignados sobre una base razonable (fijos y variables).
3. Otros costos incurridos para poner las existencias en su ubicación y condición actual.

Párrafo 12 y 13 (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios") explica:  
Costos de transformación Indirectos – Fijos

- Permanecen constantes, independientemente del volumen de producción. Por ejemplo: depreciación y mantenimiento de edificios, derechos de uso, administración, y dirección de la fábrica.
- Se asignan sobre la base de la capacidad normal de las instalaciones.
- Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios periodos, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento.



- La cantidad del costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa.
- Varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción. Tenemos, por ejemplo: materia prima y mano de obra indirecta.
- Se asignan a cada unidad de producción sobre la base del uso real de las instalaciones de producción.

Párrafo 14 (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios") explica: El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto, como parte del proceso antes indicado, pueden resultar:

- Co-productos, y/o: Se asignan sobre la base del valor de venta relativo de cada producto
- Sub- productos: Se asignan sobre la base de su VNR y éste se deduce del costo total de producción

Cuando los costos de transformación de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se debe distribuir el costo total usando una base racional y uniforme

- Multiplicando el número de unidades fabricadas por el precio de venta, se halla el valor de venta de la producción. La porción de los costos conexos totales asignada a cada producto es igual a la proporción entre el valor de venta de la producción de cada producto y el valor de venta de toda la producción.
- El uso de este método presupone la existencia de una relación entre el precio y el costo, lo cual no implica que los costos del producto sean la base para fijar los precios
- El método de contabilidad de los subproductos supone que el producto secundario tiene algún valor en el mercado. Por lo tanto, el método tiene aplicación cuando el valor comercial del producto secundario es bastante importante, pero no tan importante como el valor de venta del producto o productos principales.

Párrafo 15 al 18 (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios") explica:  
Otros Costos

Se puede incluir otros costos sólo en la medida en que se incurra en ellos para poner las existencias en su ubicación y condición actual.

Montos que se excluyen del costo de los inventarios:

- Montos anormales de desperdicio.
- Gastos de administración indirectos.
- Gastos de almacenaje.
- Costos de ventas.

Una entidad puede adquirir inventarios con pago aplazado. Cuando el acuerdo contenga de hecho un elemento de financiación, como puede ser, por ejemplo, la diferencia entre el precio de adquisición en condiciones normales de crédito y el importe pagado, este elemento se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación (A menos que estemos frente a un activo apto)

Párrafo 19 (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios") explica: Costos de inventario para un prestador de servicios.

El costo de los inventarios, se compone fundamentalmente de mano de obra y otros costos de personal directamente involucrados en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costos indirectos atribuibles. La mano de obra y los demás costos relacionados con las ventas, no se incluyen en el costo de los inventarios, por lo que se reconocen como gastos del periodo en el que se incurren

Párrafo 20 (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios") explica:

### **Costos de los productos agrícolas recolectados de activos biológicos**

Los inventarios que comprenden productos biológicos que la entidad haya cosechado o recolectado de sus activos biológicos, se medirán, en el momento de su reconocimiento inicial, por su valor razonable menos los costos estimados en el punto de venta, considerando en el momento de la cosecha.

Párrafo 23 al 27 (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios") explica las For-mulas de Costeo:

**Identificación específica.** Aplicable para los productos originados en proyectos específicos (producción específica). Los costos se asignan a cada producto individualmente identificado. La identificación específica del costo significa que cada tipo de costo concreto se distribuye entre ciertas partidas identificadas dentro de los inventarios. Este es el tratamiento adecuado para los productos que segregan para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido comprados o producidos.

**Primeras entradas, primeras salidas (PEPS/FIFO).** La fórmula FIFO asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente.

**Costo promedio.** Si se utiliza el método o fórmula del costo promedio ponderado, el costo de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del periodo, y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el periodo. El promedio puede calcularse periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

Párrafo 28 al 33 (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios") explica:

**Valor neto de realización (1)**

Es un precio estimado de venta menos los costos necesarios para terminar su producción y efectuar su venta.

**Valor neto de realización (2)**

Si el VNR es menor que el costo se registra una provisión por desvalorización de existencias.

Las existencias se reducen a su VNR partida por partida o mediante la agrupación de partidas similares.

En cada periodo subsiguiente se hace una nueva evaluación del VNR. Las estimaciones del VNR toman en consideración:

- El propósito para el que se mantienen los inventarios.
- Las fluctuaciones de precio o costo ocurridos después del final del período.

Párrafo 34 y 35 (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios") explica:

Se reconoce como gasto

- El costo de las existencias cuando se venden.
- Las reducciones de valor de las existencias para ponerlas a su VNR.
- Las pérdidas de existencias.

Algunas existencias pueden asignarse a otros activos y registrarse como gasto durante la vida útil del activo en el cual se asignó (por ejemplo, activo fijo).

Las reversiones de los castigos, que se originen por un aumento en el valor neto de realización, deben ser reconocidas como una reducción del costo de ventas en el período en que ocurre la reversión.

Párrafo 36 y 39 (Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios") explica:

Los estados financieros deben revelar

- Las políticas contables adoptadas para la medición de los inventarios, incluyendo la fórmula de medición de los costos que se haya utilizado.
- El valor registrado por el total de existencias y el valor registrado por clases o grupos apropiados para la empresa.
- El valor registrado de las existencias que han sido llevadas al valor neto de realización.
- El monto de las reversiones de castigos reconocidas como ingreso del período.

La clasificación común de las existencias es:

- Mercaderías
- Productos terminados
- Subproductos, desechos y desperdicios.
- Productos en proceso
- Materias primas, suministros y repuestos
- Materiales Auxiliares
- Envases y embalajes
- Activos no corrientes mantenidos para la venta

- Existencias por recibir
- Desvalorización de existencias

**1.1.2.2 Control de inventario.** Consiste en el ejercicio del control de la existencia; tanto reales como en proceso de producción y su comparación con las necesidades presentes y futuras, para poder establecer, teniendo en cuenta el ritmo de consumo, los niveles de existencia y las adquisiciones precisas para atender la demanda. ( Kholer, E, 2009)

***Inventarios.*** Los inventarios se usan básicamente, para evitar que la falta de productos deje sin satisfacer la demanda e incluso llegue a detener la actividad del establecimiento. Teniendo como objetivo principal determinar las situaciones de las existencias, para saber la cantidad y el valor de los bienes disponibles en una empresa. (Vértice, 2010)

Así mismo, Warren (2000) afirma que “Son las mercancías que se tiene para su venta en las actividades cotidianas de la empresa y los materiales disponibles para la producción o en proceso de transformación” (p. 344). Estas serán utilizadas para generar beneficio a la empresa u organización.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos, (IMCP), define a los inventarios en la Norma de Información Financiera, como los que: “Constituyen los bienes de una empresa destinados a la venta, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, estos pueden ser utilizados para designar al conjunto de bienes que se posee”

Tambien Kennedy,R. (1978) afirma “Uno de los principales objetivos de la contabilidad en relación con los inventarios es la determinación apropiada de la utilidad por medio del proceso de equilibrar los costos con los ingresos”, (p. 63)

El control de las existencias debe ser consideradas relevantes, debido a la incidencia de la producción y venta de bienes en los resultados al final del ejercicio contable. La importancia de mantener los inventarios es por dos razones: por razones de economía y razones de seguridad. Respecto a la economía, ahorrar al fabricar o comprar en cantidades superiores, en el trámite de pedidos, procesamiento y manejo, así como ahorro de volumen. Por la segunda razón de seguridad de inventarios proveen fluctuaciones en la demanda o entrega, protegiendo a la empresa de costos faltantes. (Baily, 1991)

***Importancia de mantener inventarios.*** Frente al tema Zevallos, E. (2014) los caracteriza según:

***Capacidad de predicción.*** - Con el fin de planificar la capacidad y establecer un cronograma para el control de materia prima, existencias y productos en proceso, en un periodo dado.

***Fluctuaciones de demanda.*** - Tener una reserva de inventarios supone protección; puesto que no se sabe cuándo va ser necesario en un momento dado, pero aun así debe satisfacerse a tiempo la demanda de los clientes o de la producción.

***Inestabilidad del suministro.*** - El inventario protege de la falta de confiabilidad de los proveedores o cuando escasea un producto o artículo que es difícil de asegurar una provisión constante.

***Protección de precios.*** - La compra acertada de inventario en los momentos adecuados ayuda a evitar el impacto de inflación de costos.

***Descuentos por cantidad.*** - La mayoría de las empresas ofrecen descuentos cuando se compran en cantidades grandes en lugar de unidades.

***Menores costos de pedido.*** - Cuando se compra cantidades mayores de un producto o artículo, pero con menor frecuencia, los costos de pedido son menores que si se compran en pequeñas cantidades. Con la finalidad de controlar los costos de pedido y asegurar precios favorables.

### **1.1.2.3 Tipos de Abastecimiento**

Frente al tema Avila, S. (2010) alega que es fundamental clasificar los productos para determinar las conveniencias de mantener o no un inventario. Para ello, se pueden fijar ciertos lineamientos que dependen en su mayoría de cada tipo de empresa.

#### **Según sus características físicas y operativas.**

***Inventarios de materia primas.*** Son todos aquellos elementos que son incluidos en la elaboración de un producto, estos se transforman e incorporan en un producto final. La materia prima es utilizada principalmente en las empresas industriales, como las que fabrican un producto. Debe ser perfectamente identificable y medible, para poder determinar tanto el costo final del producto como su composición.

***Inventarios de materia semielaborada o producto en proceso.*** Son aquellos productos que están en proceso de elaboración que no han sido terminados y, por lo tanto, no están disponibles para el cliente.

***Inventario de productos terminados.*** Son los fabricados por la empresa dedicando todos sus esfuerzos a su obtención, puesto que la venta de estos a los consumidores o a otras empresas constituye el objeto de la actividad empresarial.

***Inventario de material de empaque y embalaje.*** Es todo producto fabricado con materiales apropiados, que es utilizado para contener, proteger, manipular, distribuir, transportar y presentar producto de venta al cliente.

Así mismo Rojas, M & Cano, J. (2011) alega que el tipo de abastecimiento también se clasifican:

#### **Según su función.**

***Inventario de seguridad o de reserva.*** Son aquellos que mantienen para compensar los riesgos de paros no planeados de la producción o incremento en la demanda de los clientes. Protege la incertidumbre de la actuación de los proveedores debido a factores externos.

***Inventarios cíclicos o de lote.*** Estos inventarios se presentan cuando en lugar de comprar, producir o transportar inventarios en unidad a la vez, se pueda decidir trabajar en lotes.

***Inventarios estacionales.*** Son mercaderías o existencias utilizadas con el fin de cumplir económicamente la demanda estacional, variando los niveles de producción para satisfacer las fluctuaciones en la demanda.

#### **Según las empresas comerciales**

***Inventarios de Mercancías.*** Lo constituye todos aquellos bienes que le pertenecen a la empresa bien sea comercial o mercantil, los cuales los compran para luego venderlos sin ser modificados. En este tipo de inventario se mostrarán todas las mercaderías o mercancías disponibles para la venta. Las que tengan otras características y estén sujetas a condiciones particulares (productos perecibles o no perecibles)

#### ***Tipos de productos.*** Se clasifican en:

***Alimentos perecederos.*** Son aquellos alimentos que comienzan una descompensación de forma rápida. Unos de los agentes que pueden ser causa son la temperatura, la humedad o la presión son determinantes para que el alimento comience su deterioro. Ejemplos de estos son: leches, vegetales, carnes y frutas. Las mercancías enlatadas o selladas al vacío que incluyen carnes o productos lácteos, una vez abiertos se

debe considerarlas perecederas y guardarlas en el refrigerador o en el congelador. Para almacenar estos productos por cualquier periodo de tiempo deben mantenerse a temperatura de refrigerador. Según Abril J & Requena, (2000)

***Alimentos no perecederos.*** No se deteriora por factores de humedad o temperatura, sino por factores como la contaminación repentina, el mal manejo del mismo, accidentes y demás condiciones que no están determinadas. Ejemplo son las harinas, las pastas y el azúcar, que se consideran deteriorados una vez que se revuelven con algún contaminante.

Los alimentos enlatados, productos en cartón o plástico, azúcar, la sal, el aceite, café y los granos o pastas. Es importante no confundir en el etiquetado de alimentos la fecha de caducidad con la de consumo preferente. La primera indica cuándo no debe tomarse un alimento porque pone en peligro la salud, mientras que la segunda solo indica la pérdida de propiedades del producto. (Abril J & Requena, 2000)

**1.1.2.4 Tipo de daños y pérdidas.** Las empresas por múltiples razones en muchos casos tienen ciertos imprevistos que les ocasionan daños de tipo económico, ya sea por las pérdidas de las mercancías como consecuencia de acciones naturales, delictivas o administrativa como son:

***Exceso de productos en pedido.*** El exceso de mercadería en una empresa comercial o de producción ocasiona problemas en el stock almacenado para su venta. Por ello es necesario identificar aquellos productos en los cuales ayudará a reducir el impacto y detectar fallas en la cadena de suministros.

***Desmedros.*** El inciso C del artículo 21° del reglamento del impuesto a la renta manifiesta que el desmedro es “Una pérdida de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinados”.

***Deterioro de Mercadería-*** Es la pérdida de valor que sufre un elemento (productos o artículos), ocasionando disminución de valor al momento de venderlos. Según Zamora, E (2015)

***Pérdidas Extraordinarias.*** El literal D del artículo 37 de la ley de impuesto a la Renta precisa “Las pérdidas extraordinarias sufridas por causa fortuita o fuerza mayor en los bienes productoras de renta gravada o por delitos”.



**Faltantes.** Significa la diferencia entre la existencia de bienes que aparecen en los libros y registros, y la que resulta de los inventarios comprobados que se encuentran en los almacenes que fueron evaluados por la administración.

**Sobrantes.** “El sobrante es un resultado de la diferencia de los bienes que aparezcan en los libros y registros y la que resulte de los inventarios comprobados en los almacenes por la administración de la organización”. Producidos el conteo físico este valor supera al inventario contable establecido en los registros y libros. (Artículo 69° del TUO del Código Tributario)

**1.1.2.5 Sistemas de Conteo de Inventario.** “Es una estructura que sirve para controlar el nivel de existencia y para determinar cuánto hay que pedir de cada elemento y cuando hay que hacerlo” (Guerrero, H, 2009)

Existen 2 formas para llevar a cabo el control de las existencias y la determinación de sus costos teniendo como objetivo tener una información constante y correcta:

**Sistema perpetuo o permanente.** Afirma Zevallos, E (2014) Implica un movimiento continuo de las existencias. Nos muestra al día la cantidad de artículos que ingresan y salen de la empresa, así como la existencia de los mismos. Desde el punto del control interno, este sistema es conveniente para toda empresa con gran volumen de ventas con precios relativamente altos. Por el hecho de realizarse permanentemente permite detectar los errores que se presentan en las cifras de los registros y las cifras que arroja el inventario físico, detectando las causas de las diferencias. Por lo tanto, podemos decir que el sistema lleva un registro continuo, corriente y diario del inventario y de los costos de los artículos vendidos. (p. 146).

**Sistema Periódico o Físico.** Consiste en el recuento material, así como la formación de una lista de las existencias en almacén a determinado periodo de tiempo. Este recuento generalmente se realiza al final de cada ejercicio contable, o cada cierto tiempo para determinar el costo de las existencias e incluso el costo de las mercaderías vendidas. Bajo el sistema perpetuo el costo de los artículos se calcula de manera instantánea conforme se vendan o se utilizan mientras que con el sistema periódico se retarda el cálculo.

#### **1.1.2.6 Métodos de Valuación para Inventarios**

**Valuación de inventario.** Frente al tema Zevallos, E (2014) alega que según el artículo 62° del Impuesto a la Renta, los contribuyentes, empresas o Sociedades que deben

practicar inventario, valuaran sus existencias por su costo de adquisición adoptando los siguientes métodos:

- Primeras Entradas Primeras Salidas (PEPS)
- Promedio ponderado o móvil
- Inventario al detalle o por menor
- Existencias básicas

**Objetivo de la valuación de inventarios.** Según Garcia Coling J, (2008) explica que existen objetivos de valuación y control de inventarios dentro de los cuales encontraremos primeros que sus correctas determinaciones y medición de alcances permite un adecuado cálculo de los ingresos y costos, objetivos principales son:

Presentar la información relativa de los inventarios misma que contribuye a permitir que los inversionistas y demás usuarios de la información financiera determinen el manejo de inventarios en periodos futuros de una empresa.

La presentación del valor de la mercadería terminada en existencias, lista para ser vendida o en proceso reflejado en el balance general de una empresa.

Toma decisiones que implica la selección de una alternativa entre varias propuestas. Las decisiones que se tomen en relación con la afectación de los inventarios tienen como consecuencia sobre el desarrollo de la misma, ya que una de ellas puede conducir a la empresa hacia problemas financieros por sobreinversión en inventarios, o bien, lo contrario, a pérdidas de mercado por carecer de los mismos.

Se puede concluir que la valuación y control de inventarios tiene una repercusión directa sobre las utilidades de la empresa y la correcta determinación de la utilidad neta está basada en mayor parte en la adecuada valuación y control de inventarios de las mercaderías.

La importancia de realizar un control de inventarios eficaz se concentra en que al tener un manejo adecuado de los inventarios se pueda brindar un mejor servicio al cliente alcanzando lograr controlar los pedidos atrasados o falta de artículos para la venta.

**Identificación Específica .** Este método es fácil y económicamente justificable para artículos con un alto valor. Permite determinar a qué compras pertenecen las existencias del inventario final, ya que los inventarios se mantienen separados en almacén registrados en tarjetas separadas. Los artículos se controlan teniendo en cuenta los trabajos o pedidos exclusivos. Se requiere que una empresa vincule (identificable) cada unidad de mercadería

con el costo unitario correspondiente y que se conserve tal relación hasta que se venda el producto. (Zevallos, E.2014, p. 153)

***Primeras entradas, Primeras salidas (P.E.P.S).*** Los primeros artículos en entrar al inventario son los primeros en ser vendidos (costo de venta) o consumidos (costo de producción). El inventario final está formado por los últimos artículos que entraron a formar parte de los inventarios. (Krajewski,Ritzman Malhotra, 2008)

***Últimas entradas, primeras salidas (U.E.P.S).*** Este método se para calcular el costo del inventario es el opuesto del método PEPS. Los últimos artículos que entraron a formar parte del inventario son los primeros en venderse o consumirse. En este método no debe costearse un material a un precio diferente sino hasta que la partida más reciente de artículos se haya agotado y así sucesivamente. Si se recibe en almacén una nueva partida, automáticamente el costo de esa partida se vuelve el que se utiliza en las nuevas salidas(Krajewski,Ritzman Malhotra, 2008)

***Promedio Ponderado.*** Este método, permite hallar el costo unitario, en base a la división del costo total de las existencias entre el número de unidades disponibles para la venta o producción. Este método se utiliza para evaluar las salidas de las existencias hasta que exista una nueva compra, de esta forma los artículos que salen se valorizan a su valor actual. (Zevallos, E. 2014, p. 151)

Este método de costo promedio ponderado es el de uso más común, en razón de que toma en cuenta el flujo físico de los productos, especialmente cuando existe variación de precios y los artículos se adquieren repetitivamente. A este método se le señala, como una limitación, el hecho de que los inventarios incorporan permanentemente costos antiguos que pueden ocasionar alguna distorsión frente a precios actuales. Sin embargo, esta limitación parece que quedaría subsanada con la aplicación del sistema integral de ajustes por la inflación y, más aún, con una correcta distribución de dichos ajustes entre el inventario final y costo de venta. (Krajewski,Ritzman Malhotra, 2008).

***Método del Inventario al detalle o por menor.*** Este método se emplea mayormente en aquellas empresas que tienen departamentos o son detallistas. Para determinar la valuación de las existencias se establece una razón del costo cuya igualdad está dada entre el costo y el precio de venta. (Zevallos, E. 2014, p. 154).

***Método Existencias básica***

Frente al tema Zevallos, E. (2014, p. 155) afirma que se debe tener una cantidad mínima de existencias de decir que en stock siempre debe existir cierto número de artículos para cubrir las necesidades de los clientes o de la producción. Cumple una función de reserva. Las existencias se evalúan a precios considerados normales como si fueran activos fijos ya que representan una inversión fija y permanente de capital, de ahí su nombre “existencias básicas”.

### ***1.2.3 Justificación***

William, V. (2012) afirma que en las MYPES el control de inventario es de muy bajo interés, lo que no permite tener registros fehacientes, políticas o sistemas que ayude a facilitar esta tediosa tarea de inventarios, ocasionando problemas de exceso y/o insuficiencia de inventario, como el robo de mercadería, la presencia de mermas y desmedros. Los problemas antes mencionados, se observaron en la investigación.

El presente trabajo de investigación es de valor teórico, para respaldar las investigaciones del control de inventarios en empresas dedicadas a la venta de abarrotes que se realizaron en nuestro país encontrando factores que causan el inapropiado manejo de los inventarios o el desconocimiento de ellos. Además, es de relevancia social para que empresarios o establecimientos que se dedican al comercio por mayor y menor, tengan conocimiento de la relación de las variables estudiadas y sus ingresos. De esa manera puedan tener un mejor control y manejo de sus inventarios para optimizar su productividad.

Según Sánchez,B,( 2014) afirma que en la actualidad las MYPES en nuestro país son de vital importancia en la economía, según el Ministerio de Trabajo y Producción del empleo, las MYPES juegan un papel importante por su aportación del 40% al PBI y un 80% a la oferta laboral, sin tomar en cuenta el autoempleo que generan, sin embargo la mayoría de estas empresas no alcanzan las expectativas proyectadas, esto es en consecuencia de muchos factores entre ellas esta llevar un inadecuado control de sus inventarios, ocasionándoles pérdidas innecesarias y baja productividad.

## **1.2 Formulación del problema**

### ***1.2.1 General***

¿Cómo realizan el control de inventarios las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021?

### ***1.2.2 Específicos***

1. ¿Qué tipo de Abastecimiento realizan las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021?
2. ¿Qué sistema de conteo utilizan las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021?
3. ¿Qué métodos de valuación utilizan las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021?

### **1.3 Objetivos**

#### ***1.3.1 Objetivo general***

Describir el control de inventarios que utilizan las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021.

#### ***1.3.2 Objetivos específicos***

1. Describir el tipo de abastecimientos para inventarios que utilizan las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021.
2. Identificar qué sistema de conteo de inventario utilizan en las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021.
3. Indicar los métodos de valuación para inventarios que utilizan las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021.

## CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

### 2.1 Tipo de Investigación

El estudio de la investigación tiene un enfoque cualitativo, porque evalúa el desarrollo natural de los sucesos sin alterar la realidad. Este tipo de enfoque se prescinde el planteamiento de la hipótesis, porque no se hace suposiciones previas, sino busca indagar desde lo subjetivo la interpretación de las personas acerca del fenómeno de la realidad que se investiga por lo tanto no hay mediciones posibles. (Amaiquema Marquez, Francisco Alejandro, Vera Zapata, Juan Antonio, & Zumba Vera, Ingrid Yolanda., 2019)

Se pretende describir el control de inventarios que utilizan los comerciantes de abarrote del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021. Mediante la recolección de datos no estandarizados se recopiló información y se realizó encuestas con preguntas generalizadas, con resultados escritos, verbal y descripción visual, es decir se fundamentó en un proceso inductivo y se procederá, caso por caso para obtener una perspectiva general. (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2006)

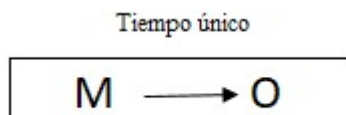
Esta investigación es un estudio de alcance descriptivo.

Descriptivo, tiene como propósito describir la realidad del objeto de estudio, con la finalidad de esclarecer el tema del control de inventarios en las empresas de abarroses y poder describir lo que sucede en los negocios de este tipo. Esta investigación es de tipo descriptivo simple, es decir consiste en recolectar datos con el propósito de observar el comportamiento de la variable.

Sampieri, Fernández, & Baptista,( 2006), afirman que un diseño descriptivo - simple recolectan datos en un solo momento o un tiempo único con la finalidad de describir una o más variables y sus incidencias de interrelación en un momento dado, recolectando datos a través de periodos sin intervenir en el contexto en donde se desarrolla las variables, por lo que no habrá manipulación de estas últimas, esta investigación se adecua al diseño mencionado, puesto que solo se describirá los hechos observados y los resultados obtenidos a través de nuestro instrumento.

**Figura 1.**

*Estructura de Diseño Descriptiva-Simple*



*Fuente: Sampieri et. al, (2014)*

Donde:

M = Es la muestra donde se realiza el estudio

O = Información relevante o de interés recogida

## 2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

En esta investigación la población, son todos los objetos sobre los que se efectúan las mediciones. El tipo de población es finita porque se conoce cuántos elementos tiene la población. (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2006)

**Tabla 1.**

*Cantidad de Puestos de Mercado de Productores, de Santa Anita, 2021*

	Cantidad	%
<b>Puestos - de Mercado de Productores, de Santa Anita</b>	1722	100%
<b>TIPO DE NEGOCIOS</b>		
Venta de Abarrotes	722	42%
Venta de golosinas y licores	320	19%
Venta de comida para mascotas	215	12%
Otros	465	27%

*Fuente: Página oficial de APAMSA y reporte periodístico radio exitosa.*

En la Tabla 1. Presentamos la cantidad de puestos de las comerciantes dedicadas al comercio por mayor y menor en el Mercado de Productores, en el distrito de Santa Anita, en este mercado existen diferentes tipos de puestos de negocio que suman un total de 1722, el presente trabajo estudia a los puestos dedicados a la venta de Abarrotes que son 722, representado el 42%. También se observaron diferentes tipos de negocios como venta de

productos de golosinas o bebidas al por mayor que son 320 puestos, representando el 19%, los negocios dedicados a la venta de comida para mascotas son 215, representado el 12%, por último, otros tipos de negocios son 465, representado el 27%, este último incluye puestos que sirven de almacén. Los negocios antes mencionados se encuentran formales antes la municipalidad de Santa Anita y cumplen con los reglamentos señalados por este ente. Hoy en día cumplen con los protocolos correctos ante defensa civil y la pandemia, para la adecuada atención hacia sus clientes.

## Muestra

La fórmula que se aplica para poder hallar la muestra, es de acuerdo a tipo de población, en este caso la población es finita, por consiguiente, se aplicará:

**Figura 2.**

*Fórmula de Muestreo Estratificado*

$$n = \frac{N \cdot Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot (1-p)}{e^2 \cdot (N-1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

*Fuente: Bernal*

**n** = Tamaño de muestra

**N** = Tamaño de la población

**Z** = Parámetro estadístico que depende el nivel de confianza NC

**e** = Error de estimación máximo aceptado

**p** = Probabilidad que lo estudiado tenga éxito

**q** = (1 - p) = Probabilidad que lo estudiado no tenga éxito

Para hallar el valor adecuado de Nivel de confianza (Z), se debe medir la fuente donde obtengamos los datos de la población (N). En este caso es de la página oficial de APAMSA (Asociación de productores agrícolas del Mercado de Productores, de Santa Anita) y con el reporte de noticias de la radio de exitosa.

Según Kinnear, Taylor, *ete al*,(1993) los datos secundarios pueden clasificarse en fuentes internas y externas, en esta última provienen de un conjunto de fuentes que pueden ser publicaciones gubernamentales, datos de asociaciones comerciales, informes y periódicos.



**Tabla 2.**

*Cuadro de Nivel de Confianza*

Nivel de Confianza	Z Alfa
99.70%	3.00
99%	2.58
98%	2.33
96%	2.05
95%	1.96
90%	1.65
80%	1.28
50%	0.67

*Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática*

Aplicando la fórmula, para hallar “n” con los siguientes datos:

$$N = 722$$

$$Z = 1.96$$

$$e = 5\%$$

$$p = 50\%$$

$$q = (1 - p) = 50\%$$

Tamaño de Muestra

$$“n” = 251$$

En este trabajo de investigación se va describir el control de inventarios que utilizan las empresas dedicadas al rubro de comercio de abarrotes del Mercado de Productores, en Santa Anita,, nuestra población determinada es 722 puestos que se dedican al comercio de venta de abarrotes, siendo parte de una asociación están obligados a cumplir con requisitos con las entidades gubernamentales; Municipalidad de Santa Anita; Defensa Civil; Ministerio de desarrollo agrario y riego (MIDAGRI) y estado (Protocolo por la Pandemia).

Aplicando la fórmula de muestreo estratificado Figura 2, para hallar “n”, obtuvimos como resultado que nuestro tamaño de muestra es 251.

## 2.2 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

La técnica de muestreo que utilizamos en la investigación es no probabilística porque selecciona casos o unidades cumplen con un solo rasgo en particular en una población y es utilizada en investigaciones cualitativas. (Sampieri, Fernández, & Baptista, 2006).

En la presente investigación se utilizará las siguientes técnicas e instrumentos:

**Análisis Documental.** Se obtuvo información, después se procedió a la consulta bibliográfica de textos relacionados a la variable, pueden ser tesis, artículos científicos y otros documentos vinculados a la investigación, para así evaluar la evolución o cambios de la variable.

El instrumento utilizado fue, la Lista de Cotejo

- Notas periodísticas, (videos de noticieros, periódicos)
- Página oficial del lugar de estudio

**Encuesta por conveniencia.** Es una técnica no probabilística, consiste en seleccionar una muestra de la población accesible, los individuos que fueron consultados en la investigación se seleccionan porque están fácilmente disponibles y no fueron seleccionados mediante un criterio estadístico.

El instrumento utilizado fue, el Cuestionario. (ANEXO III)

- Tiene nueve preguntas de las dimensiones: Tipo de Abastecimiento, Sistema de conteo de Inventario y Métodos de Valuación para inventarios

**Observación.** Esta investigación se realizó mediante la técnica, para recolectar datos que permitan registrar, de una forma metódica y sistemática, el comportamiento de un objeto. El objetivo más inmediato de esta técnica es describir comportamiento de los negocios ante nuestra variable y así poder analizar mediante las herramientas necesarias.

El instrumento utilizado fue, la Guía de Observación (ANEXO II).

- Descargue de mercadería
- Tamaño de bodegas (almacén)
- Distribución de tienda
- Responsable de tienda
- Seguridad en tienda

## 2.3 Procedimiento

El presente estudio que se realizó es un “trabajo de investigación” definido con el tema “control de inventario de empresas de abarrotes del Mercado de Productores, de Santa

Anita, 2021”, se tomó como técnica de recaudación de datos el muestreo no probabilístico donde las muestras de la población se seleccionan porque están convenientemente disponible, la razón por la cual escogimos estas técnicas es porque se obtiene datos rápidos y fácil de procesar, para obtener un resultado efectivo.

Muñoz, C,(2011) explica que la investigación es de tipo cualitativa, generalmente recauda información a través de los siguientes instrumentos: encuestas, entrevistas, observaciones, etc. En nuestro trabajo de investigación utilizaremos encuestas convencionales con los objetivos de recaudar información de los comerciantes de abarrotes del Mercado de Productores, de Santa Anita que se encuentran accesibles. Esta es una de las técnicas más usadas para la recopilación de datos, aunque se puede perder la credibilidad en la recopilación de datos, esto se debe por el sesgo de las personas encuestadas. El cuestionario nos permite estandarizar y poder uniformar el proceso de recopilación de datos.

Utilizaremos un análisis del tipo descriptivo donde evaluaremos el comportamientos de la variable cualitativa que es la siguiente: control de inventarios, en las diferentes dimensiones que son: Tipo de Abastecimiento, sistema de conteo inventarios y Métodos de valuación para inventarios, las preguntas que se ejecutarán serán en relación a nuestros indicadores: frecuencia de compras de mercadería, nivel de pérdidas del valor en las mercaderías, frecuencia de conteo de inventario, nivel de conocimiento en tema de inventario, nivel de ingresos o ventas y nivel de stock de mercadería, para tal fin se hará uso de encuestas con preguntas cerradas para delimitar las alternativas de respuesta. Además, este instrumento no conlleva mucho tiempo ni trabajo, ya que el tipo de las preguntas escogidas son las más utilizadas, debido que son fáciles de analizar.

Luego, para el análisis se procederá a utilizar tablas estadísticas y gráficos, para medir nuestra variable y poder obtener una respuesta a nuestra pregunta de investigación, sobre el control de inventarios en los comerciantes de abarrotes en el Mercado de Productores, Santa Anita, 2021.

### ***Validez y Confiabilidad del Instrumento***

**Validación del instrumento de investigación.** Frente al tema Hernadez, H & Pascual, E (2017) explica que la validación del instrumento de investigación (cuestionario), se debe proporcionar toda fiabilidad al momento de realizar su aplicación, este proceso garantiza que al momento de ser aplicada el instrumento genere resultados fehacientes para

el diseño de metodología. Utilizamos el método de validación de expertos, con el objetivo de verificar la fiabilidad y puedan dar una opinión y valoración respecto a nuestro instrumento en el trabajo de investigación para su debida aplicación. (ANEXO V, VI y VII)

**Confiabilidad.** Se utilizó el modelo de consistencia interna Alfa de Cronbach, con el objetivo de la verificar la confiabilidad, el cual permitirá estimar la fiabilidad de un instrumento a través de un conjunto de ítems (ANEXO III). (Hernandez & Pascual, 2017)

Como criterio general, George & Mallery, (2003) sugiere las siguientes recomendaciones para evaluar los coeficientes del Alfa de Cronbach. (p.231)

**Tabla 3.**

*Valor de coeficiente Alfa de Cronbach*

Valor	
> 0,9	Es excelente
> 0,8	Es bueno
> 0,7	Es aceptable
> 0,6	Es cuestionable
> 0,5	Es pobre
< 0,5	Es inaceptable

Fuente: George & Mallery, (2003)

Para la realización de la prueba piloto se tomó la muestra de las 251 personas que son dueños o trabajadores responsables de negocio como base de datos para el programa de SPSS versión 25.0, donde se obtuvo 0.868; indicando que el instrumento es calificado como apto, lo que significa que es adecuado para aplicarse.

**Tabla 4.**

		N	%
Casos	Válido	251	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	251	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

*Resumen de*

*Procesamiento de Casos*

*Fuente: SPSS IBM Versión 25.0*

**Tabla 5.**

*Estadísticas de fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,868	9

*Fuente: Fuente: SPSS IBM Versión 25.0*

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general describir el control de inventarios que utilizan las empresas de Abarrotes del Mercado de Santa Anita, 2021. Se utilizó el método de Alfa de Cronbach con la intención de poder medir la confiabilidad del instrumento, para probar la consistencia y solidez interna de nuestras preguntas con relación a nuestra variable Control de inventarios.

El resultado obtenido frente a nuestra variable y las preguntas de la encuesta fue un coeficiente de 0,868, es decir que nuestro instrumento es aceptado por su alto nivel de confiabilidad.

## 2.4 Aspectos Éticos

**Tabla 6.**

*Aspectos Éticos*

Criterios	Características éticas del criterio
<i>Confiabilidad</i>	Asegurar la protección de identidad de las personas dueñas y/o vendedoras de los puestos formales a investigar.

---

<i>Consentimiento</i>	Los dueños de los almacenes de abarrotes deben estar de acuerdo con las visitas y la descripción de su inventario.
<i>Observación de participantes</i>	La investigación en el campo exige una responsabilidad ética por los efectos y las consecuencias que pueden derivarse de la interacción establecida con los participantes de estudio, en este caso los negocios de abarrotes.
<i>Transparencia</i>	Describimos todo lo que observamos dentro y fuera de los almacenes.

---

## 2.5 Operacionalización de Variables

**Tabla 7.**

*Variables, Dimensiones e Indicadores*

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	N° de ítems	Escalas de medición
<b>CONTROL DE INVENTARIO</b>	Kohler (2009) indica en el Diccionario para Contadores que el control de inventario consiste en el ejercicio del control de las existencias; tanto reales como en proceso de producción y su comparación con las necesidades presente y futuras, para poder establecer, teniendo en cuenta el ritmo de consumo, los niveles de existencias y las adquisiciones precisas para atender la demanda. (p. 123)	Al medir el uso del control de inventario de forma óptima en cuanto a las entradas y salidas de mercadería y/o existencias, conlleva al empresario tener un mejor manejo sobre sus inventarios, para evitar pérdidas de estas últimas	<b>Tipo de Abastecimiento</b>	Frecuencia de compras de mercadería.	1	Variados
				Nivel de pérdidas del valor en las mercaderías	2	
			<b>Sistema de conteo de inventario</b>	Frecuencia de conteo de inventario.	3	
				Nivel de conocimiento en tema de inventarios.	4,5	
			<b>Método de valuación para inventarios</b>	Nivel de Ingresos o ventas.	8, 9	
				Nivel de stock de mercadería.	6, 7	

### 2.5.1 Indicadores

#### **Dimensión de Tipo de abastecimiento**

***Frecuencia de compras de mercadería.*** Este indicador brinda información sobre cuántas veces realizan sus compras de mercadería en las empresas de Abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021.

***Nivel de pérdidas del valor en las mercaderías.*** Este indicador mostrará el nivel de pérdidas del valor en las mercaderías que generan que no puedan recuperar la inversión que realizaron en periodo.

#### **Dimensión de Sistema de conteo de Inventarios**

***Frecuencia de conteo inventario.*** Con este indicador sabremos que cada cierto tiempo realizan su inventario las empresas de Abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021.

***Nivel de conocimiento en tema de inventarios.*** Con este indicador sabremos si las empresas de abarros del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021, tiene un encargado con conocimientos de almacén o son los mismos dueños quienes se encargan de la dicha responsabilidad.

#### **Dimensión de Método de valuación para Inventarios**

***Nivel de Ingresos o ventas.*** Este indicador medirá los ingresos aproximados (ventas diarias) que tienen las empresas de Abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021.

***Nivel de stock de mercadería.*** Este indicador mostrara la cantidad de productos que tienen en su almacén depositado de un determinado producto, tanto en el almacén o superficie de venta en las empresas de Abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021.



### CAPÍTULO III. RESULTADO

En el presente capítulo se describirá los resultados, obtenidos a través de cada análisis, con la ayuda de los instrumentos antes mencionados en el trabajo de campo. A continuación, se detallará cada una de ellas.

#### 3.1 Análisis Documental

Resultados obtenidos del Análisis Documental.

##### *3.1.1 De la Revisión de las Notas Periodísticas hemos podido obtener los siguientes resultados:*

- La cantidad de negocios que existen en el Mercado de Productores, Santa Anita.
- La nueva modalidad de ingreso al Mercado por la Pandemia.
- Los Protocolos a seguir tanto los comerciantes como los clientes.

##### *3.1.2 De la Revisión de la Página oficial del Mercado de Productores, de Santa Anita, hemos obtenido los siguientes resultados:*

- La Ubicación exacta del Mercado de Productores, Santa Anita.
- Cuantas puertas de ingreso tiene el Mercado de Productores, Santa Anita.
- Distribución de los negocios del Mercado de Productores, Santa Anita.

El Mercado de Productores, Santa Anita, se encuentra localizado en Av. La Cultura 701 (Altura Km. 3.5 Carretera Central – Paradero Volvo – Distrito de Santa Anita, – Lima 43) es un terreno que mide aproximadamente 16 hectáreas, conformado por 1722 puestos, cada espacio mide 32 m<sup>2</sup> y están distribuidos en diferentes tipos de negocios como; La venta de Abarrotes, venta de golosinas y licores, venta de comidas para las mascotas y otros giros de negocios. El Mercado de Productores, está dividido por pasajes con nombre y/o letras (ANEXO IV). Asimismo, el mercado tiene seis puertas de acceso para los clientes y comerciantes y cada una con sus respectivas cámaras de seguridad, así como se detalla en su página oficial.

Por motivos de la existencia de la pandemia se implementaron nuevas modalidades para el ingreso del mercado, es decir solo cuenta con una entrada y una salida para los clientes, por ende, las otras entradas fueron clausuradas con el objetivo que se pueda cumplir con los protocolos que dictó el estado para enfrentar la pandemia, ya que los mercados se convirtieron en focos infecciosos, así detallaron los medios de comunicación, tales como el periódico “El Comercio” y “Gestión”.

La nueva modalidad de ingreso nos afectó al momento de ir al campo de estudio, además se implementaron nuevas medidas de seguridad y/o protocolos para el ingreso y al mercado, tanto para los clientes como para los comerciantes. Primero, todas las personas que necesitaban ingresar al mercado deberían tener puestas sus mascarillas, segundo deben ingresar por la entrada indicada, para que la persona encarga de seguridad les midiera el nivel de temperatura, el cual debería estar entre 36 o 37 grados y conforme a ese resultado, se le permitía el acceso al mercado, luego le procede a desinfectar a las personas con alcohol en el cuerpo y las manos, siguiendo con pisar una bandeja con lejía para la desinfección correcta de los pies, terminando con el acceso.

Todos los comerciantes deben tener en sus puestos una varilla de distanciamiento de un metro para la atención a sus clientes, en caso contrario ese puesto deberá ser cerrado o clausurado. Como indica en su página oficial el aforo antes de la pandemia era de 7895 personas, ahora por los protocolos que se deben seguir el aforo fue reducido hasta el 40% de personas, así lo indicaron los medios de comunicación “90 Central”. Todos los protocolos antes mencionados, nos originaron algunos inconvenientes al momento de realizar las encuestas en el campo de trabajo, el cual se le detallara en las limitaciones de nuestro trabajo de investigación.

## 3.2 Encuesta

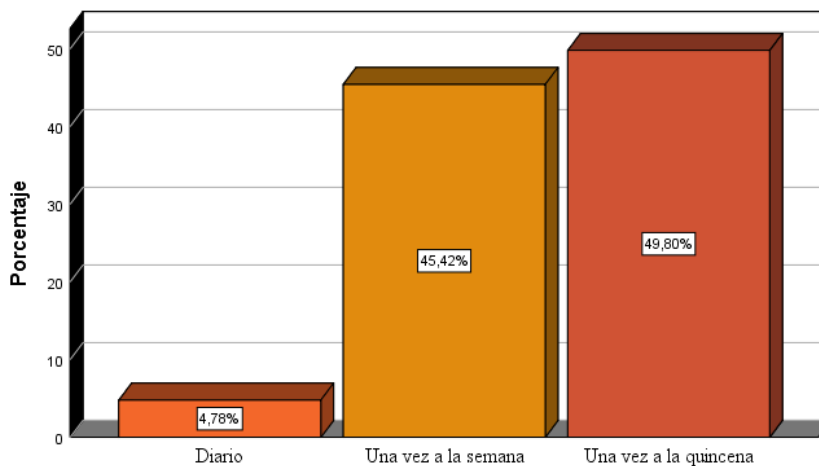
### 3.2.1 Indicador frecuencia de compras de mercadería

**Tabla 8.**

*¿Cuál es la frecuencia con que realiza sus compras o pedidos?*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
Diario	12	4,8	4,8	4,8
Una vez a la semana	114	45,4	45,4	50,2
Una vez a la quincena	125	49,8	49,8	100,0
Total	251	100,0	100,0	

Fuente: SPSS IBM STATICS 25.0



**Figura 3.**

*¿Cuál es la frecuencia con que realiza sus compras o pedidos?*

A través de la Tabla 3. *Variables, Dimensiones e Indicadores*, de la dimensión tipo de abastecimiento, se encuentra el indicador frecuencia de compra de mercadería.

Los resultados que se observan en la Tabla 8 y Figura 3 muestran: Ninguno de los negociantes encuestados realizan su compra mensualmente, el 5% respondieron que realizan sus compras diariamente, el 46% de empresarios respondieron que una vez a la semana realizan la compra de su mercadería y el 50% encuestados respondieron que una vez a la quincena realizan sus pedidos o compras de mercadería.

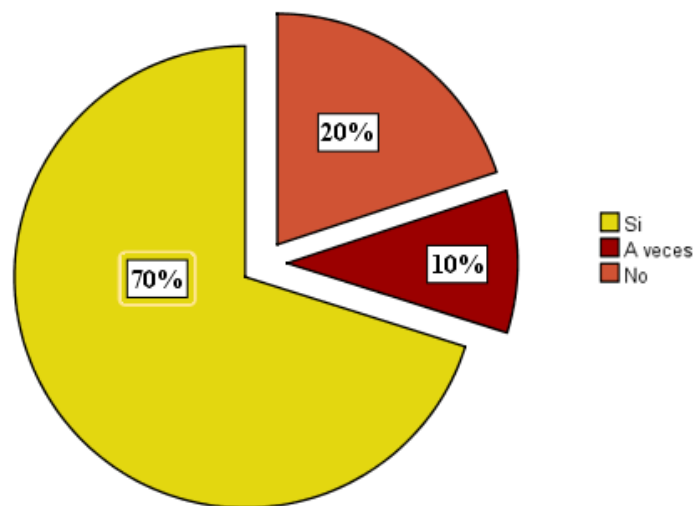
### 3.2.2 Indicador nivel de pérdidas del valor en las mercaderías

**Tabla 9.**

*¿Realiza inventario de mercadería?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	176	70,1	70,1	70,1
	A veces	25	10,0	10,0	80,1
	No	50	19,9	19,9	100,0
	Total	251	100,0	100,0	

Fuente: SPSS IBM STATICS 25.0



**Figura 4.**

*¿Realiza inventario de mercadería?*

De acuerdo a lo mostrado en la Tabla 3. *Variables, Dimensiones e Indicadores*, en la dimensión tipo de abastecimiento, el indicador nivel de pérdidas en las mercaderías.

Los resultados que se observan en la Tabla 9 y Figura 4 muestran: Que el 10% de encuestados, a veces realiza su inventario de mercadería, el 20% no realizan su inventario de mercadería y el 70%, de encuestados si realizan su inventario de mercadería.

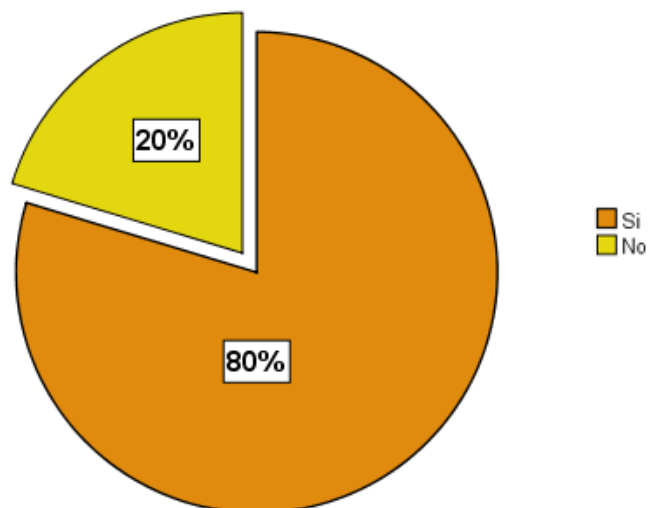
### 3.2.3 Indicador frecuencia de conteo de inventario

**Tabla 10.**

*¿Existe una persona encargada del control de los inventarios?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	200	79,7	79,7	79,7
	No	51	20,3	20,3	100,0
	Total	251	100,0	100,0	

Fuente: SPSS IBM STATICS 25.0



**Figura 5.**

*¿Existe una persona encargada del control de los inventarios?*

A través de la Tabla 3. *Variables, Dimensiones e Indicadores*, de la dimensión sistema de conteo de inventarios del indicador frecuencia de conteo de inventario.

Los resultados que se pueden observan en la Tabla 10 y Figura 5 muestran: El 20% del total de encuestados, no tiene una persona encargada del control inventario y por otro lado el 80% de los encuestados, si tiene una persona encargada para la verificación y control de inventario del almacén.

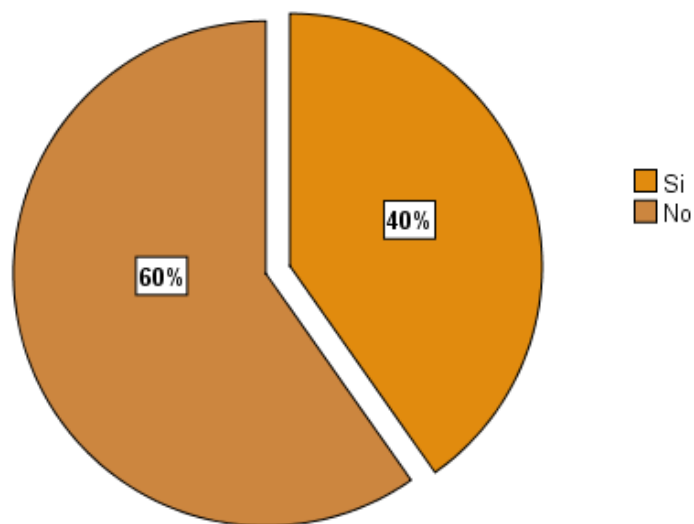
### 3.2.4 Indicador nivel de conocimiento en tema de inventarios

**Tabla 11.**

*¿Utiliza un sistema (software) para el control de inventarios?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	101	40,2	40,2	40,2
	No	150	59,8	59,8	100,0
	Total	251	100,0	100,0	

Fuente: SPSS IBM STATICS 25.0



**Figura 6.**

*¿Utiliza un sistema (software) para el control de inventarios?*

A través de la Tabla 3. *Variables, Dimensiones e Indicadores*, de la dimensión sistema de conteo de inventarios del indicador nivel de conocimiento en el tema de inventario.

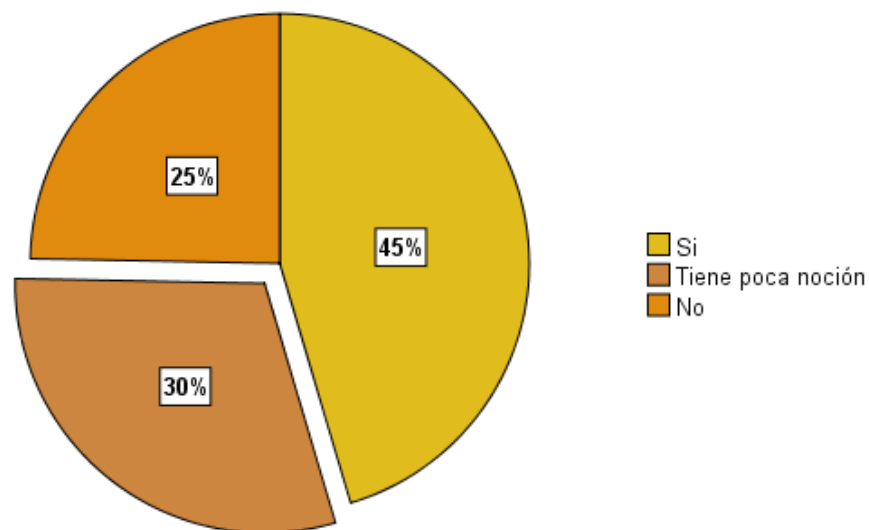
Los resultados que se pueden observan en la Tabla 11 y Figura 6 muestran: El 40% de los encuestados, manifestaron que, si utilizan un software para el control de sus inventarios y el 60% de encuestados no cuentan con un software para inventarios.

**Tabla 12.**

*¿La persona encargada de almacén tiene conocimiento en inventario?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	114	45,4	45,4	45,4
	Tiene poca noción	75	29,9	29,9	75,3
	No	62	24,7	24,7	100,0
	Total	251	100,0	100,0	

Fuente: SPSS IBM STATICS 25.0



**Figura 7.**

*¿La persona encargada de almacén tiene conocimiento en inventario?*

A través de la Tabla 3. *Variables, Dimensiones e Indicadores*, de la dimensión sistema de conteo de inventarios del indicador nivel de conocimiento en el tema de inventario.

Los resultados que se pueden observan en la Tabla 12 y Figura 7 muestran: El 25% de encuestados no tienen conocimiento sobre el tema de inventarios, el 30% de los encuestados tienen noción sobre el control de inventarios y por último el 45% de encuestados, si tiene conocimiento básicos sobre el tema de inventarios de mercaderías.

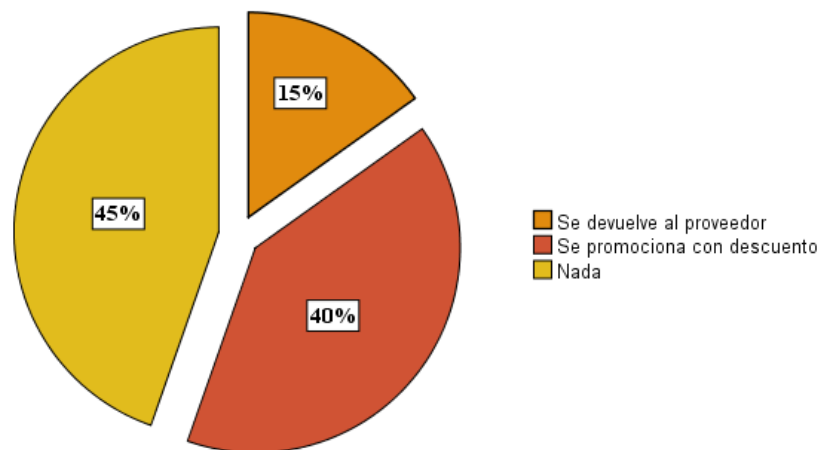
### 3.2.5 Indicador nivel de ingresos o ventas

**Tabla 13.**

*¿Qué hace con los productos que están a punto de vencer?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Se devuelve al proveedor	38	15,1	15,1	15,1
	Se promociona con descuento	101	40,2	40,2	55,4
	Nada	112	44,6	44,6	100,0
	Total	251	100,0	100,0	

Fuente: SPSS IBM STATICS 25.0



**Figura 8.**

*¿Qué hace con los productos que están a punto de vencer?*

A través de la Tabla 3. *Variables, Dimensiones e Indicadores*, de la dimensión de Métodos de valuación para inventarios, el indicador que mide el nivel de ingresos o ventas.

Los resultados que se pueden observan en la Tabla 13 y Figura 8 muestran: el 15% de los encuestados respondieron que devuelven a su proveedor los productos que están a punto de vencer, el 40% de encuestados respondieron que promociona sus productos con descuento el 45% de encuestados no hace nada al respecto a mercadería que este punto de vencer.

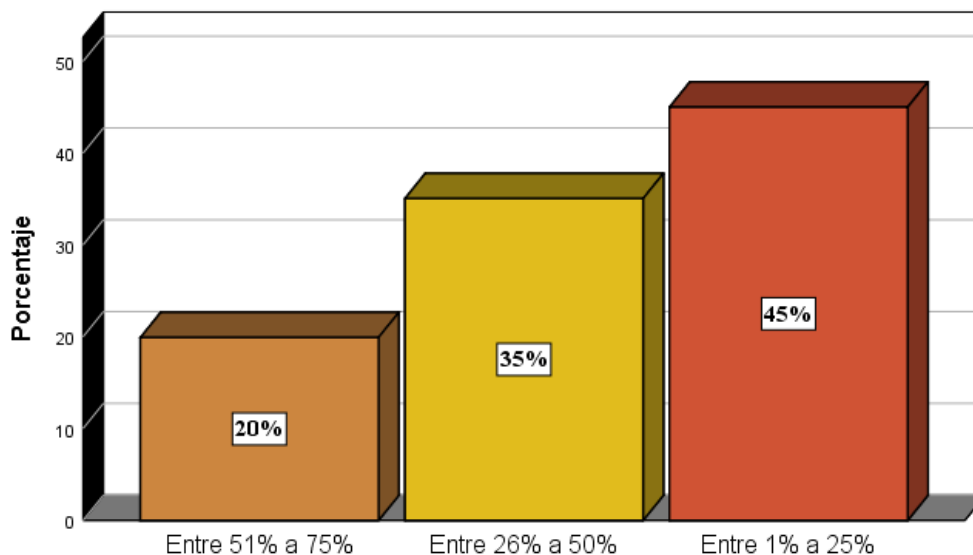


**Tabla 14.**

*¿Qué porcentaje de mercadería vende a diario?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entre 75% a 51%	50	19,9	19,9	19,9
	Entre 50% a 26%	88	35,1	35,1	55,0
	Entre 25% a 1%	113	45,0	45,0	100,0
	Total	251	100,0	100,0	

Fuente: SPSS IBM STATICS 25.0



**Figura 9.**

*¿Qué porcentaje de mercadería vende a diario?*

A través de la Tabla 3. *Variables, Dimensiones e Indicadores*, de la dimensión de Métodos de valuación para inventarios, el indicador que mide el nivel de ingresos o ventas.

Los resultados que se pueden observan en la Tabla 14 y Figura 9 muestran: El 20% de las personas encuestadas dieron como respuesta que vende entre el 51% al 75% de su mercadería diariamente, el 35% de encuestados respondieron que venden a diario entre el 26% al 50%, el 45% de encuestados, respondieron que solo vendían diariamente entre el 1% al 25%.

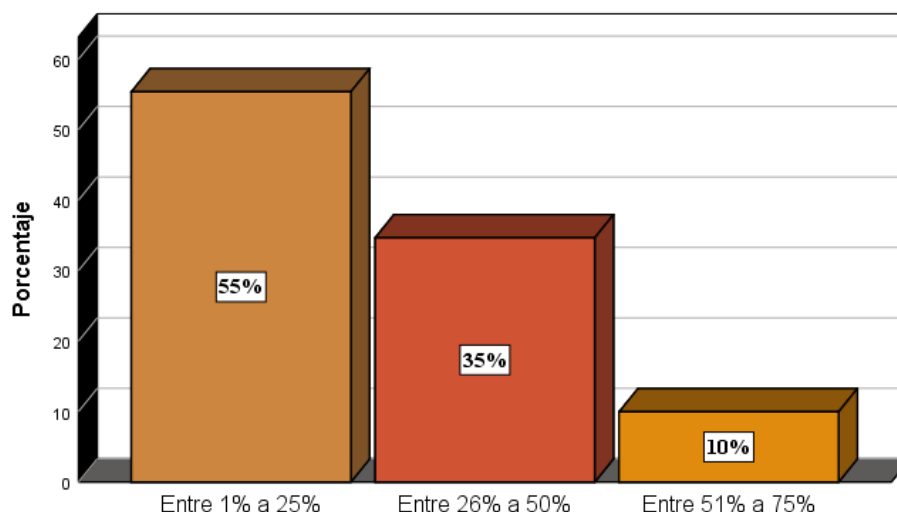
### 3.2.6 Indicador nivel de stock de mercadería

**Tabla 15.**

*¿Qué porcentaje de productos faltantes llega en su mercadería?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entre 1% a 25%	139	55,4	55,4	55,4
	Entre 26% a 50%	87	34,7	34,7	90,0
	Entre 51% a 75%	25	10,0	10,0	100,0
	Total	251	100,0	100,0	

Fuente: SPSS IBM STATICS 25.0



**Figura 10.**

*¿Qué porcentaje de productos faltantes llega en su mercadería?*

A través de la Tabla 3. *Variables, Dimensiones e Indicadores*, de la dimensión de Métodos de valuación para inventarios, el indicador que mide el nivel de stock de mercaderías.

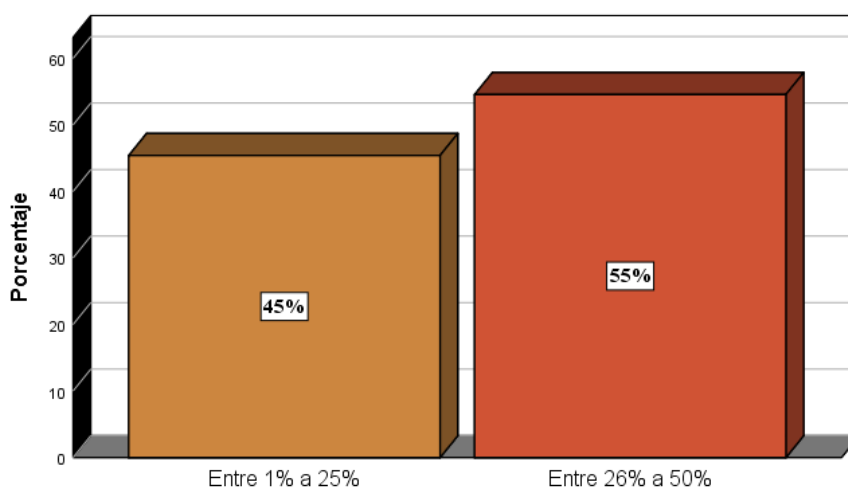
Los resultados que se pueden observan en la Tabla 15 y Figura 10 muestran: El 10% de las personas encuestadas, respondieron que entre el 51% al 75% encuentran faltantes en su pedido de mercadería, el 35% de encuestados, respondieron que encuentran faltantes en su pedido de mercadería entre el 26% al 50% y por último el 55% del total de encuestados, respondieron que encuentran faltantes en su pedido de mercadería entre un 1% al 25%.

**Tabla 16**

*¿Qué porcentaje de productos fallados llega en su mercadería?*

		<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entre 1% a 25%	114	45,4	45,4	45,4
	Entre 26% a 50%	137	54,6	54,6	100,0
	Total	251	100,0	100,0	

Fuente: SPSS IBM STATICS 25.0



**Figura 11.**

*¿Qué porcentaje de productos fallados llega en su mercadería?*

A través de la Tabla 3. *Variables, Dimensiones e Indicadores*, de la dimensión de Métodos de valuación para inventarios, el indicador que mide el nivel de stock de mercaderías.

Los resultados que se pueden observan en la Tabla 16 y Figura 11 muestran: el 45% del total de encuestados, respondieron que le llegan productos fallados entre el 1% al 25% en su mercadería y por el otro lado el 55%, respondieron que llegan productos fallados entre el 26% al 50% de su mercadería.

### 3.3 Observación

Cuando llegamos al lugar de estudio, cumpliendo con los protocolos e ingresamos al Mercado de Productores, Santa Anita, observamos que es un terreno muy amplio y

espacioso, permitiendo la entrada de vehículos como; Camiones, taxis y motos. Encontrando un panel grande donde indicaba como estaban distribuidos los negocios, con los nombres de los pasajes y sus letras correspondientes al giro de negocio (ANEXO IV); luego caminamos hacia los pasajes donde encontraban los negocios de abarrotes.

Se observó que en el interior del mercado no había señalizaciones, el cual ocasionaba que los camiones se estacionen en cualquier lugar para descargar sus productos, situándose que algunos carros estaban en contra a otros vehículos, más adelante se describirá como estos comportamientos delimitó la recaudación de datos para nuestro trabajo de investigación.

Nos percatamos que algunos negocios solicitaban el servicio de los cargadores o estibadores para que les descarguen su mercadería y colocarlos hasta su puesto de trabajo, y otros comerciantes sus proveedores ya les brindaba el servicio de llevarles sus mercaderías hasta su negocio. Asimismo, observamos que algunos comerciantes habían implementado el segundo piso de sus negocios como almacén y otros utilizaban parte de su puesto, reduciendo el tamaño de despacho. Además, observamos cómo los comerciantes distribuían su mercadería, colocando los productos de menores ventas en la parte del fondo de su almacén y los productos que tenían mayor rotación en la parte de adelante. Los microempresarios que tenían su almacén en el segundo piso eran más organizados, debido que ellos contaban con trabajadores o encargados de tiendas, su función de dichas personas era cotejar la lista de pedidos con las guías de remisión de los productos que llegaban, observaban las cantidades y el estado en que se encontraba la mercadería, y si había algún error, hablaban con el proveedor y trataban de llegar a un acuerdo. Los responsables de tiendas manejaban información que era requerida en la encuesta.

Observamos que algunos negociantes contaban con cámaras de seguridad en el lugar de despacho, con la finalidad de verificar si las personas contratadas cumplían su función ya que contaban con uno o dos trabajadores, uno en caja y otro que atendían al cliente. Incluso se observó que los dueños también se encargaban de verificar y almacenar la mercadería cumpliendo las funciones de almacenero. Algunos negocios utilizaban un software que los ayudaba con su almacén y/o a la distribución de su mercadería.

Así mismos los comerciantes que esperaban que llegue su mercadería, se enfocaban en limpiar y acomodar su lugar de atención. Ante ello nos percatamos que algunos productos los acomodaban en la parte frontal de su negocio, en manera de promoción y eso se debía que estaban próximos a vencer o no estaban de manera presentables para su venta.

## CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### 4.1 Limitaciones

En el campo de trabajo, recopilando la información se encontró dificultades que impedían realizar un trabajo eficiente. La primera dificultad que se presentó fue realizar una encuesta en medio de una segunda ola de la pandemia, restringiéndonos una comunicación más efectiva con los comerciantes, debido que teníamos que respetar los protocolos de seguridad dictadas por el estado por motivos de la pandemia. Segundo, en el momento que llegamos al lugar del campo de estudio, los comerciantes se encontraban ocupados, recibiendo sus mercaderías o atendiendo a los clientes por ese motivo no disponían de tiempo para responder nuestras preguntas, en algunos casos no se encontraban los encargados de tienda que nos brindaran la información deseada y en otros simplemente no deseaban participar, por el temor que las preguntas sean sobre los precios y se negaban a colaborar. Tercero, en el lugar de estudio se encontró que existían otros giros de negocios en los pasajes que pertenecían a los negocios de abarrotes, tomándonos más tiempo de lo que se había previsto. Cuarto, dentro del Mercado de Productores, observamos que entraban diferentes tipos de movilidades, ya sea camiones de carga o taxis con clientes que obstaculizaban el realizar las encuestas a los comerciantes, debido que el Mercado de Productores, no cuenta con señalizaciones. Quinto, en el presente trabajo de investigación no hablaremos acerca del modelo COSO, porque no es adaptable para las mypes, debido que cuenta con muchos factores para poder implementarlo.

### 4.2 Discusión de Resultados

Con respecto en nuestro objetivo general, describir el control de inventarios que utilizan las empresas de abarrotes de Mercado de Productores, de Santa Anita, 2021 y con los resultados obtenidos en la encuesta realizada. Se consiguió la siguiente respuesta, que el 70% de los negociantes realizan un inventario de su mercadería, es decir que conocen la importancia de manejar un control de sus productos, esto significa que los empresarios saben el valor que conlleva tener sus mercaderías. Así como lo expresa la *NIC 2 “Inventarios” en el párrafo 6*, que las existencias, son activos siempre y cuando se mantengan para su venta. Sin embargo, no tienen los conocimientos completos para poder realizar un adecuado control de sus productos. Pero a través de sus conocimientos empíricos, los empresarios saben qué

hacer cuando suceden, fluctuaciones demanda e inestabilidad de suministros. Por ende, tratan de evitar perder el valor total de su mercadería. Por lo mencionado anteriormente nuestra investigación coincide con el estudio realizado por Mitacc. A, (2017) *“Control de Inventario y su relación con la Rentabilidad de las empresas Distribuidoras de Abarrotes al por mayor, Distrito del Callao 2017”*, en cual concluyó que algunas empresas de abarros en el Callao no aplican el control de inventarios y ello está afectando a los saldos reales del almacén, debido a que desconocían la exactitud de mercadería que tenían o qué productos necesitan solicitar al proveedor.

- Respecto con el primer objetivo específico, describir el tipo de abastecimiento para inventarios que utilizan las empresas de abarros de Mercado de Productores, Santa Anita, 2021. A través de lo estudiado se puede deducir que este tipo de negocios son considerados empresas comerciales, ya que manejan un inventario que están disponibles para la venta, es decir compra productos para luego venderlos sin modificarlos. A través de la encuesta se consiguió la siguiente respuesta respecto a la frecuencia de compra, que el 50% del total de encuestados, realiza la compra de mercadería cada 15 días, esto significa que los negociantes tienen una buena rotación de productos. Sin embargo, se observó que la mayoría de los negocios encuestados tenían productos en rebaja o en descuentos, dichos productos eran perecibles, es decir se acercaba la fecha de caducidad. En referencia con la *NIC 2 “Inventarios” párrafo 22*, el cual explica sobre el método minorista que utilizan las empresas comerciales para la medición de su inventario y el gran número de artículos que rotan rápidamente, que tienen márgenes similares y les resulta impracticable usar otros métodos. El método antes mencionado se aplicaría de manera correcta, si es acompañado o verificado por un conteo físico cada vez que realizan las compras de mercadería para evitar stockearse.

. Es por ello que coincidimos con Toro, D, (2017) en su tesis *“Caracterización de control interno en los inventarios de las MYPES del rubro venta de abarros del Perú: Caso rubro venta de abarros comercial Lozada del Distrito de Bellavista -Sullana y propuesta de mejora 2017”*, que concluye que las mayorías de las MYPES si tienen el conocimiento de la relevancia de llevar un adecuado manejo de inventarios, sin embargo no cuentan los conocimientos adecuados, ya que los aplican de manera empirica, lo que genera diferentes perdidas de mercancías y acumulacion de productos por vencer.

Respecto con el segundo objetivo específico, identificar qué sistema de conteo de inventarios utilizan las empresas de abarrotes de Mercado de Productores, Santa Anita, 2021. A través de la encuesta se consiguió los siguientes resultados, que la mayoría, el 80% de los comerciantes tienen una persona encargada del control de inventarios, ellos lo conocen como encargado de almacén. Y el 45% de los encuestados, si tiene conocimientos básicos del tema de inventario. Los encargados de tienda saben que deben llevar una estructura que sirva para controlar el nivel de existencias, y poder determinar cuánto y cuando se debe solicitar los productos, ello consiste en recuento de material, es decir realizar una lista de las existencias que se encuentra en almacén. Esto lo realiza cada cierto periodo, cuando se ve requerir de nuevos pedidos de mercaderías. De acuerdo, a la encuesta el 40% de los comerciantes encuestados, si contaban con un software, aquello se debe por el tamaño de negocio que manejan y el tiempo que llevan con ese negocio. Se requiere de un sistema para controlar la cantidad de productos; los negocios que lo utilizaban eran mayoristas. Por tal motivo coincidimos con *Orellana R. (2015) en su trabajo de investigación “Administración de inventario en las Distribuidoras de Productos de Consumo masivo en el Municipio de Asunción mita Jutiapa”*, los autores concluyeron que las empresas en Jutiapa de Guatemala distribuidoras de productos cuentan con un sistema de inventarios deficiente, ya que utilizan el conteo físico y mental para negocios que manejan cantidades masivas de productos, generando un ineficiente manejo de sus inventarios.

Respecto con el tercer objetivo específico, indicar los métodos de valuación para inventarios que utilizan las empresas de abarrotes de Mercado de Productores, de Santa Anita, 2021. De acuerdo, a los siguientes resultados obtenidos el 55% de comerciantes encuestados tiene productos faltantes en su mercadería entre 1% al 25%. De acuerdo a los resultados que se obtuvo, los comerciantes reconocen este problema. Considerados un tipo de pérdidas. Utilizan un método para identificar la cantidad de mercadería que debería tener en su almacén, trabajando con los comprobantes de pago. Asimismo, el 55% de los encuestados tiene productos fallado en mercadería entre 26% al 50%, dicho resultado no es favorable para los negocios. Y esto se debe porque utilizan un método inadecuado para los diferentes tipos de productos que venden, se ven en la obligación de aplicar dicho método porque no conocen otro que se adapte al rubro de abarrotes. Así como expresa la *NIC 2 “Inventarios” en el párrafo 34*, que expresa que, si los comerciantes bajan el precio de sus

productos al costo, será considera pérdida no recuperable. Si los empresarios siguen bajo ese mismo criterio de control de inventarios tendrán problemas en el futuro con sus productos en el almacén o problemas de stock y no podrán satisfacer las necesidades a sus clientes la. Por lo antes mencionado, el presente trabajo de investigación difiere con Serrano, S. (2015) en su tesis “*Propuesta de un Sistema de Gestión de Inventarios para la Empresa FEMARPE CIA.LTDA*”. Este estudio concluye que la empresa FEMARPE CIA.LTDA debería implementar el modelo de inventarios llamado las 5S japonesas, el cual consiste en factores que ayudarán a tener un mejor manejo de toda NIC 2 “*Inventarios*” en el párrafo 28, que cuando las existencias pueden ser no recuperable, se debe reducir a su valor neto realizable la organización y también conlleva a tener un control de su mercadería.

#### 4.3 Conclusiones

- a) En la presente investigación se pudo determinar cómo realizan el control de inventarios los comerciantes de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021, donde se concluyó que los comerciantes tienen conocimientos básicos de cómo llevar un control de inventarios, sin embargo no es suficiente para lograr un adecuado control de inventario, para que puedan evitar pérdidas.
- b) En la presente investigación se pudo describir qué tipo de abastecimiento que utilizan los comerciantes de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021, llegando a la conclusión que pertenecen al rubro comercial y que tienen dos tipos de productos que se califican en perecibles y no perecibles, y como no saben controlar las existencias, no tienen un cálculo exacto de sus ingresos, por ello deberán aplicar el método minorista para facilitar y obtener un cálculo promedio de sus ingresos.
- c) En la presente investigación se pudo identificar el sistema de conteo de inventarios que utilizan, los comerciantes de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021, se concluyó que llevan un sistema de conteo físico o periódico, es decir no realizan un control continuo de su mercadería el cual conlleva a no saber la cantidad exacta de existencia que tiene en su almacén, corriendo el riesgo de perder clientes.



- d) En la presente investigación se pudo indicar el método que utilizan los comerciantes de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021. Aplican el método de valuación llamado promedio ponderado, ya que es el único que conocen. Sin embargo, deberían utilizar métodos diferentes para cada tipo de mercadería, el PEPS para productos perecibles y el promedio ponderado a los productos no perecibles.

## Referencias

- Intituto Mexicano de Contadores Publicos, IMCP. (s.f.).
- Kholer, Eric L. (2009). *Diccionario para Contadores*. BALDERA, MEXICO D.F, MEXICO: editorial limusa, SA.
- Abanto, M. (2015). *Normas Internacionales de Contabilidad* . Contadores & Empresas.
- Abril J.Requena. (2000). *Industria Conservera*. VIAF.
- Amaiquema Marquez, Francisco Alejandro, Vera Zapata, Juan Antonio, & Zumba Vera, Ingrid Yolanda. (02 de diciembre de 2019). *Enfoques para la formulacion de la hipotesis en la investigacion científica*. Obtenido de scielo : [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1990-86442019000500354#:~:text=En%20la%20investigaci%C3%B3n%20cualitativa%20puede,tanto%20no%20hay%20mediciones%20posibles](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442019000500354#:~:text=En%20la%20investigaci%C3%B3n%20cualitativa%20puede,tanto%20no%20hay%20mediciones%20posibles)
- Ávila, S. (2010.). Logística y distribución física Internacional. *Guía Practica, 1*(Cámara de Comercio de Bogotá), 9. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/25206>
- Baily . (1991). *Inventarios*. Mexico .
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia: Pearson.
- Escobar, L. y. (2017). Gestion de Inventarios para distriuidores de productos perecederos. *Artículo Científicad. Barranquilla, Colombia*).
- Eva Zamora. (2015). Deterioro de las Existencias .
- Garcia Coling J. (2008). *Contabilidad de Costos*. Mexico: McGraw- Hill Interamericana.
- Garrido, I; Cejas, M. (2017). La Gestion de inventario como factor estrategico en la administracion de empresas. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78252811007>
- George, & Mallery. (2003). Validacion de Instrumento. 231.
- Guerrero, H. (2009). Inventario, Control y manejo. En H. G. Salas, *Inventario, Control y manejo* (pág. 100). Bogota: Ecoe Ediciones.
- Hernadez, H., & Pascual, A. (2017). Validación de un instrumento de Investigación para el diseño de una Metodología de Evaluacion del sistema de gestión ambiental. *Investigacion Agraria y Ambiental* .
- Jiménez, V., & Tapullima, J. (2016). *Propuesta de un sistema de control de inventarios, en la empresa proveedora de alimentos Bellavista SRL 2016*. Taparoto, Perú. Obtenido de [https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/699/Vanessa\\_Tesis\\_bachiller\\_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/699/Vanessa_Tesis_bachiller_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Kinnear, T. e. (1993). Capítulo 3: Metodología 2. En *Metodología de la inventigación*.
- krajewski,Ritzman Malhotra. (2008). *Administracion de operaciones*. California .

- Loja J. (2015). *Propuesta de un Sistema de Gestion de Inventarios para la Empresa FEMARPE CIA .LTDA*. Cuenca Ecuador: Universidad Politecnica Salesiana.
- López, I., Gómez, M., & Acevedo, J. (2012). Situación de Gestión de inventario Cuba. *Situación de los inventarios*, 7. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1815-59362012000300011#:~:text=Los%20problemas%20fundamentales%20relacionados%20con,salud%20financiera%20en%20la%20cadena](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362012000300011#:~:text=Los%20problemas%20fundamentales%20relacionados%20con,salud%20financiera%20en%20la%20cadena).
- Mesones A & Roca E. (2011). Factores que limitan el crecimiento de la micro y pequeña empresa en el Peru. *Revista Estrategia de la CETRUM Católica*, número 22., 70 al 80.
- Mitacc, A. (2017). *Control de Inventario y su relación con la Rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarros al por mayor, Distrito del Callao 2017*. Lima. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/15451/Mitacc\\_BA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/15451/Mitacc_BA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Montero, R. (2009). *La importancia de un eficiente control de inventarios*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24905/1/T3908i.pdf>
- Muñoz, C. (2011). *Como elaborar y asesora una investigación de tesis*. Mexico: Pearson.
- Normas Internacionales de Contabilidad 2 "Inventarios". (s.f.). *Normas Internacionales de Contabilidad*. IASB.
- Orellana, R. (2015). *Administracion de inventario en las Distribuidoras de Productos de Consumo masivo en el Municipio de Asucion mita Jutiapa*. Jutiapa, Guatemala: Universidad Rafael Landívar, Facultad de Ciencias Economicas y Empresariales Licenciatura en Administracion de Empresas.
- R.D. Kennedy. (1978). *Estado Financieeros* . Mexico: ed. UTEMA.
- Roca. (2017). Los Inventarios y el costo de produccion en las Empresas Industriales del Ecuador. *Revista científico - educacional de la provincia Granma.*, ISSN: 2074-0735.
- Rodriguez, J; Galarreta, G. (Enero - Junio de 2018). Gestión de inventarios para reducir los costos del almacén de Manpower Perú EIRL. *Ingnofis*, 4, 15-27.
- Rojas,M E., Cano, J. . (2011). Logística integral. *ediciones de la U, primera edición*. .
- Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación* (4ta Edición ed.). McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. Obtenido de <http://187.191.86.244/rceis/registro/Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n%20SAMPIERI.pdf>
- Sanchez Barraza,B. (01 de octubre de 2014). Las MYPES En Peru. Su Importancia y Propuesta tributaria. pág. 5.
- Toro, D. (2017). *Caracterización de control interno en los inventarios de las MYPES del rubro venta de abarros comercial Lozada del Distrito de Bellavista-Sullana y propuesta de mejora 2017*. Obtenido de

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2003/MYPES\\_SECTOR\\_TORO\\_URBINA\\_DREISY\\_LISBETH.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2003/MYPES_SECTOR_TORO_URBINA_DREISY_LISBETH.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

Vertice. (2010). *Aprovisionamiento y Almacenaje en la Venta* . Malaga,Español.

Vidal, Londoño & Contreras. (2004). Aplicacion de modelos de inventarios en una cadena de abastecimiento de productos de consumo masivo con una bodega y N puntos de venta.

Warren, C. (2000). *Contabilidad y Finanzas* . Mexico.

William Valeriano. (2012). *Importancia del Control de Inventario en las empresas*.

Zevallos, Erly. (2014). *Contabilidad General*. Arequipa, Peru.

## ANEXOS

### ANEXO 1

Matriz de consistencia			
TITULO:CONTROL DE INVENTARIOS EN LAS EMPRESAS DE ABARROTES DEL MERCADO DE PRODUCTORES, SANTA ANITA, 2021			
<b>Autor (es):</b>	Anselmo Pillaca, Naysha Esther y Huarcaya Quispe Claudia Alexandra		
<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>VARIABLES E INDICADORES</b>	
<b>Problema General</b>	<b>Objetivo General</b>	<b>Variable independiente: Control de Inventario</b>	
¿Cómo realizan el control de inventarios en las empresas del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021?	Describir el control de inventarios que utilizan las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021.		
<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos Específicos</b>		
¿Qué tipo de abastecimientos para inventario utilizan las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021?	Describir el tipo de abastecimientos para inventarios que utilizan las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021.	Tipo de Abastecimiento	¿Cuál es la frecuencia con que realiza sus compras o pedido?
			¿Realiza inventario de Mercadería?
¿Qué tipo de sistema de conteo de inventarios utilizan en las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021?	Identificar qué sistema de conteo de inventario utilizan en las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021.	Sistema de Inventarios	¿Existe una persona encargada del control de los inventarios?
			¿Utiliza un sistema (software) para el control de inventarios?
			¿La persona encargada de almacén tiene conocimiento en inventario?
¿Qué métodos de valuación para inventarios que utilizan las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021?	Indicar los métodos de valuación para inventarios que utilizan las empresas de abarrotes del Mercado de Productores, Santa Anita, 2021.	Método de valuación para inventarios	¿Qué hace con los productos que están a punto de vencer?
			¿Qué porcentaje de mercadería vende a diario?
			¿Qué porcentaje de productos FALTANTES llega en su mercadería?
			¿Qué porcentaje de productos FALLADOS llega en su mercadería?

**ANEXO II**

## GUIA DE OBSERVACIÓN

Nombre de la empresa:	Mercado de Productores, Santa Anita.
Nombre del observador:	Claudia Huarcaya Quispe Naysha Anselmo Pillaca
Giro de empresa:	Comerciantes de Abarrotes

**OBJETIVO:** Observar y evaluar el desempeño de los negocios de abarrotes dentro del Mercado de Productores 2021.

No.	ASPECTO A EVALUAR	SI	NO	OBSERVACIONES
1	Descarga de Mercadería	X		Los encargados de tienda son los responsables de cotejar los pedidos de mercadería, además algunos negocios tienen personas que tienen personal encargada de descargar la mercadería.
2	Tamaño de bodega	X		La mayoría de los negocios tienen un segundo nivel, adaptado para su almacén.
3	Distribución de Tiendas	X		Los negocios dedicados al rubro de abarrotes estaban distribuidos por pasajes y enumerados por letras.
4	Responsable de Tienda	X		Se observó que la mayoría de los negocios no querían responder a la encuesta, porque era un personal contratado y temían que su empleador se moleste.
5	Seguridad en Tienda	X		Se observó que la mayoría de los negocios contaban con cámaras instaladas en sus negocios.

**ANEXO C**

## ENCUESTA

Nombre :

- 1 ¿Cuál es la frecuencia con que realiza sus compras o pedidos?
  - a. Una vez al mes
  - b. Una vez a la quincena
  - c. Una vez a la semana
  - d. Diario
- 2 ¿Realiza inventario de mercadería?
  - a. No
  - b. A veces
  - c. Si
- 3 ¿Existe una persona encargada del control de los inventarios?
  - a. No
  - b. Si
- 4 ¿Utiliza un sistema (software) para el control de inventarios?
  - a. No
  - b. Si
- 5 ¿La persona encargada de almacén tiene conocimiento en inventario?
  - a. No
  - b. Tiene poca noción
  - c. Si
- 6 ¿Qué porcentaje (%) de productos FALTANTES llega en su mercadería?
  - a. Entre 100% a 76%
  - b. Entre 75% a 51%
  - c. Entre 50% a 26%
  - d. Entre 25% a 1%
- 7 ¿Qué porcentaje (%) de productos FALLADOS llega en su mercadería?
  - a. Entre 100% a 76%
  - b. Entre 75% a 51%
  - c. Entre 50% a 26%
  - d. Entre 25% a 1%
- 8 ¿Qué hace con los productos que están a punto de vencer?
  - a. Nada
  - b. Se promociona con descuento
  - c. Se devuelve al proveedor
- 9 ¿Qué porcentaje (%) de mercadería vende a diario ?
  - a. Entre 25% a 1%
  - b. Entre 50% a 26%
  - c. Entre 75% a 51%
  - d. Entre 100% a 76%

### ANEXO D



*Mercado de Productores, de Santa Anita*



*Plano de Ubicación –Mercado de Productores, de Santa de Anita*





ANEXO V

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el uso del control de inventario.

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia 1				Relevancia 2				Claridad 3				Sugerencias
		MD	D	A	M	MD	D	A	M	MD	D	A	M	
	<b>DIMENSION 1: Tipo de Abastecimiento</b>													
	Indicador: Frecuencia de compras de mercadería													
1	¿Cuál es la frecuencia con que realiza sus compras o pedidos?			✓				✓				✓		
	Indicador: Nivel de pérdidas del valor en las mercaderías.													
1	¿Realiza inventario de mercadería?			✓				✓				✓		
	<b>DIMENSION 2: Sistema de conteo de inventario</b>													
	Indicador: Frecuencia de conteo inventario.													
1	¿Existe una persona encargada del control de los inventarios?			✓				✓				✓		
	Indicador: Nivel de conocimiento en tema de inventarios.													
2	¿Utiliza un sistema (software) para el control de inventarios?			✓				✓				✓		
3	¿La persona encargada de almacén tiene conocimiento en inventario?			✓				✓				✓		
	<b>DIMENSION 3: Método de valuación para inventarios</b>													
	Indicador: Nivel de Ingresos o ventas.													
1	¿Qué hace con los productos que están a punto de vencer?			✓				✓				✓		
2	¿Qué porcentaje (%) de mercadería vende a diario?			✓				✓				✓		
	Indicador: Nivel de stock de mercadería.													
1	¿Qué porcentaje (%) de productos FALTANTES llega en su mercadería?			✓				✓				✓		
2	¿Qué porcentaje (%) de productos FALLADOS llega en su mercadería?			✓				✓				✓		

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [ ✓ ]**    **Aplicable después de corregir [   ]**    **No aplicable [   ]**

**Apellidos y nombres del juez validador** Dr. Roberth Frías Guevara

**DNI:** 08312356

**Especialidad del validador** CPC. Dr. en Administración


**17 de febrero del 2021**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

  
-----  
**Firma del Experto Informante.**  
**CPC. Dr. en Administración**

## ANEXO VI

### Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el uso del control de inventario.

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia 1				Relevancia 2				Claridad 3				Sugerencias
		MD	D	A	M	MD	D	A	M	MD	D	A	M	
	<b>DIMENSION 1: Tipo de Abastecimiento</b>													
	Indicador: Frecuencia de compras de mercadería													
1	¿Cuál es la frecuencia con que realiza sus compras o pedidos?			✓				✓				✓		
	Indicador: Nivel de pérdidas del valor en las mercaderías.													
1	¿Realiza inventario de mercadería?			✓				✓				✓		
	<b>DIMENSION 2: Sistema de conteo de inventario</b>													
	Indicador: Frecuencia de conteo inventario.													
1	¿Existe una persona encargada del control de los inventarios?			✓				✓				✓		
	Indicador: Nivel de conocimiento en tema de inventarios.													
2	¿Utiliza un sistema (software) para el control de inventarios?			✓				✓				✓		
3	¿La persona encargada de almacén tiene conocimiento en inventario?			✓				✓				✓		
	<b>DIMENSION 3: Método de valuación para inventarios</b>													
	Indicador: Nivel de Ingresos o ventas.													
1	¿Qué hace con los productos que están a punto de vencer?			✓				✓				✓		
2	¿Qué porcentaje (%) de mercadería vende a diario?			✓				✓				✓		
	Indicador: Nivel de stock de mercadería.													
1	¿Qué porcentaje (%) de productos FALTANTES llega en su mercadería?			✓				✓				✓		
2	¿Qué porcentaje (%) de productos FALLADOS llega en su mercadería?			✓				✓				✓		

Observaciones: \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:      Aplicable [✓]      Aplicable después de corregir [ ]      No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Miller Edu Vizcarra Román

DNI: 41266971

Especialidad del validador: Especialista en Gestión Pública

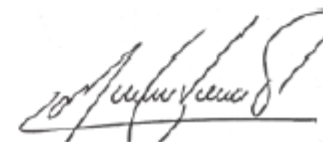
17 de Febrero del 2021

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



\_\_\_\_\_  
Firma del Experto Informante.

Especialidad

## ANEXO VII

### Certificado de validez de contenido del instrumento que mide el uso del control de inventario.

N.º	DIMENSIONES / Items	Pertinencia 1				Relevancia 2				Claridad 3				Sugerencias
		MD	D	A	M	MD	D	A	M	MD	D	A	M	
	<b>DIMENSION 1: Tipo de Abastecimiento</b>													
	Indicador: Frecuencia de compras de mercadería													
1	¿Cuál es la frecuencia con que realiza sus compras o pedidos?			✓				✓				✓		
	Indicador: Nivel de pérdidas del valor en las mercaderías.													
1	¿Realiza inventario de mercadería?			✓				✓				✓		
	<b>DIMENSION 2: Sistema de conteo de inventario</b>													
	Indicador: Frecuencia de conteo inventario.													
1	¿Existe una persona encargada del control de los inventarios?			✓				✓				✓		
	Indicador: Nivel de conocimiento en tema de inventarios.													
2	¿Utiliza un sistema (software) para el control de inventarios?			✓				✓				✓		
3	¿La persona encargada de almacén tiene conocimiento en inventario?			✓				✓				✓		
	<b>DIMENSION 3: Método de valuación para inventarios</b>													
	Indicador: Nivel de Ingresos o ventas.													
1	¿Qué hace con los productos que están a punto de vencer?			✓				✓				✓		
2	¿Qué porcentaje (%) de mercadería vende a diario?			✓				✓				✓		
	Indicador: Nivel de stock de mercadería.													
1	¿Qué porcentaje (%) de productos FALTANTES llega en su mercadería?			✓				✓				✓		
2	¿Qué porcentaje (%) de productos FALLADOS llega en su mercadería?			✓				✓				✓		

Observaciones: \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:      Aplicable [ X ]      Aplicable después de corregir [   ]      No aplicable [   ]

Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: María Betsabe Rodríguez Reynoso

DNI: 07184463

Especialidad del validador: Contabilidad

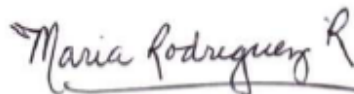
6 de marzo del 2021

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



\_\_\_\_\_  
Firma del Experto Informante.

Especialidad